Münster 1937 No 4 Jur DiSS

Die Behandlung der Lohnschichtung in der Wirtschaftstheorie

Inaugural-Dissertation

zur

Erlangung der staatswissenschaftlichen Doktorwürde

einer

Hohen Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät

der Westfälischen Wilhelmsuniversität zu Münster i. W.

vorgelegt von

Bruno Ignasiak

Diplomvolkswirt

aus

Ahlen i. W.

1937

Druck: Heinrich Buschmann, Münster i. W., Drubbel

Referent: Prof. Dr. W. Kromphardt.
Korreferent: Prof. Dr. F. Hoffmann.

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Meinen lieben Eltern gewidmet!

Inhalt

Seite

1. Kapitel: Charakterisierung des Problems. 7

2. Kapitel: Das Kostentheorem D. Ricardos. 12

3. Kapitel: Das Nutzentheorem. 16
I. Johann Heinrich von Thünen. 16
II. Wilhelm Roscher. 21
III. Eugen von Böhm-Bawerk. 29

4. Kapitel: Das Kapitalfondstheorem. 40
I. John Stuart Mill. 40
II. Eugen von Böhm-Bawerk. 47

5. Kapitel: Das Gleichgewichtstheorem. 51
I. Alfred Marshall. 51
II. Gustav Cassel. 60

6. Kapitel: Das Sozialtheorem Josef Schumpeters. 68

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41547221_0085

1. Kapitel

Charakterisierung des Problems

Die volkswirtschaftliche Lohntheorie hat im wesentlichen die Aufgabe zu untersuchen, welche Faktoren die Löhne und das Lohnniveau einer Volkswirtschaft gestalten, in welchen Grenzen sich beide bewegen können, wie sich ihr Maximum, Minimum und Optimum zueinander verhalten und endlich, welchen Veränderungen sich ihr gegenseitiges Spannungsverhältnis unterwirft. Bei der Untersuchung des volkswirtschaftlichen Arbeitsmarktes zeigt sich, daß der Gesamtarbeitsmarkt eine Vielheit von Einzelarbeitsmärkten in sich birgt, die häufig genug kaum oder doch nur in sehr lockerem Zusammenhang miteinander stehen; denn für sehr verschiedene Arbeitsleistungen werden sehr verschieden hohe Löhne bezahlt, so daß sich recht bedeutende Lohnunterschiede ergeben. Dazu tritt noch eine gewisse Starrheit des einzelnen Arbeitsmarktes hinsichtlich seines Umfanges. Das rührt einerseits von dem Mangel an Vertretbarkeit der Arbeit, besonders bei gelernten Berufen, her, da die Arbeit persönlich abgeleistet werden muß, anderseits vollzieht sich der Wechsel zwischen den Teilarbeitsmärkten — soweit er überhaupt möglich erscheint — nur sehr träge, d. h. die Wanderung zwischen besseren und schlechteren Arbeitsgelegenheiten geht nur zögernd von statten. Immerhin spielt sich zwischen den Teilarbeitsmärkten, besonders auf längere Zeit gesehen, ein Spitzenausgleich der Arbeitsmengen ab. Es wechselt zu jeder Zeit eine gewisse Anzahl von Berufszugehörigen eines bestimmten Berufes zu anderen Berufen über.

Die Schichtung der Löhne erweist sich außerordentlich vielgestaltig. So z. B. teilt das Statistische Reichsamt die Lohnunterschiede folgenderweise auf: 1. nach Gewerben (eisen- und stahlerzeugende Industrie, metallverarbeitende Industrie, chemische Industrie, Baugewerbe usw.), die wiederum geographisch aufgegliedert werden, 2. nach Arbeitergruppen innerhalb der Gewerbe (männl. Facharbeiter, weibl. Facharbeiter, angelernte Arbeiter, Hilfsarbeiter u. a.) oder auch nach den in den einzelnen

Gewerben benötigten Berufen. Beispielsweise braucht das Baugewerbe Maurer, Zimmerer, Tiefbauarbeiter, Zementarbeiter usw. Auch Alter und Leistung werden teilweise berücksichtigt [1]). Die Begründungen für die Tatsache der Lohnverschiedenheiten wechselten im Laufe der Zeit, sie stehen meistens mit der allgemeinen Lohntheorie, die ein Lohntheoretiker von den Lohnerscheinungen bildet, in Zusammenhang. Die Wandlung in der Beurteilung aufzuzeigen und das jeweilige Verhältnis zur allgemeinen Lohntheorie zu finden, stellt die Aufgabe des Nachfolgenden dar.

Zu diesem Zweck erscheint es notwendig, zunächst einmal wichtige Begriffe, die späterhin verwandt werden, möglichst eindeutig zu formulieren und gegeneinander abzuscheiden, um einen klar umrissenen Ausgangspunkt zu finden, von dem aus das Problem der Schichtung der Löhne einheitlich beleuchtet werden kann.

Die Arbeit bildet mit ihrem Träger, dem Menschen, eine unzertrennliche Einheit. Zwar denkt normalerweise der Mensch, soweit es sich um wirtschaftliche Belange handelt, rational, dennoch kann man feststellen, daß er sich manchmal von Motiven leiten läßt, die sich den Vernunft heischenden Erfordernissen der Wirtschaft garnicht oder doch nur sehr langsam anpassen. Die Gesamtheit aller rationalen und nicht rationalen Beweggründe und Handlungen, soweit sie mit dem Zusammenleben der Menschen zusammenhängen, bildet den Untersuchungsgegenstand der Soziologie. Faßt man die Wissenschaft als ein System von Erkenntnissen auf, dann kann man die Soziologie als ein System von Erkenntnissen, die aus dem menschlichen Zusammenleben heraus gewonnen werden, bezeichnen. Max Weber umreißt die Soziologie als eine Wissenschaft, „welche soziales Handeln deutend verstehen und dadurch in seinem Ablauf und seinen Wirkungen ursächlich erklären will“ [2]). Diese Definition wird im folgenden zugrunde gelegt.

Anderseits umfaßt auch der Begriff Wirtschaft ein „soziales Handeln“, d. h. die Handlungen innerhalb derselben vollziehen sich unter einer Personenvielheit. Gleichzeitig offenbart sich Wirtschaft als eine Beziehungsvielfältigkeit zwischen Menschen und Dingen. Diese Beziehungen spielen sich nach dem Grundsatz des größten Erfolges mit den geringsten Mitteln ab, eine Erkennt-

---

[1]) „Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich“, 1935, Teil IX S. 281 ff.; „Wirtschaft und Statistik“, 1936, Nr. 7 S. 283 ff.; Angaben auch im „Reichsarbeitsblatt“, a. a. O., Teil II, für einzelne Gewerbe. So z. B. S. 210 ff., S. 251 ff., S. 344 ff., S. 355 ff., S. 371 ff., S. 397 ff.

[2]) Max Weber, a. a. O. S. 1.

nis, die überall bei der Untersuchung wirtschaftlicher Tatbestände gewonnen werden kann [3]). Mithin ergibt sich die Möglichkeit, den wirtschaftlichen Untersuchungsgegenstand der Theorie von dem soziologischen abzuscheiden. Die Wirtschaftstheorie will ihrem Wesen nach alle jene Erscheinungen des gesellschaftlichen Lebens untersuchen und erklären, denen ein Gütertausch zwecks Bedürfnisbefriedigung zugrunde liegt. Menschen als Wirtschaftssubjekte und Dinge als bestimmte Gütermengen werden so in einen wirtschaftlichen Zusammenhang miteinander gebracht und der Kern der Wirtschaftstheorie damit herausgestellt [4]). Alle übrigen Erscheinungen des gesellschaftlichen Lebens gehören in den Untersuchungstatbestand der Soziologie hinein. Der wirtschaftliche Tatbestand wird also aus dem allgemein-soziologischen herausgenommen und zwecks Verdeutlichung gerade der wirtschaftlichen Erscheinungen des gesellschaftlichen Lebens verselbständigt.

Diese Erkenntnis beleuchtet auch den späterhin gebrauchten Ausdruck der „wirtschaftlichen Erklärung". Dennoch bedarf dieser Begriff eines weitergehenden Unterbaues.

Als Gegenstand liegt der Wirtschaftstheorie also der handelnde Mensch zugrunde. Die Handlungen können wieder auf Handlungsursachen oder Motive zurückgeführt werden. Auf ihre Deutung im wirtschaftlichen Sinne kommt es an. D. h. die Wirtschaftstheorie hat im wesentlichen die Aufgabe, Marktvorgänge auf das Verhalten der Menschen als Besitzer von Gütermengen zurückzuführen und zu prüfen, ob es sich auf wirtschaftliche Motive gründet. W i r t s c h a f t l i c h in dem hier zugrunde gelegten Sinne ist ein Motiv dann, wenn es Tauschvorgänge mit lediglich äquivalenten Gütermengen abzuwickeln geeignet ist. Damit sind die Marktvorgänge wirtschaftlich bedingt und ökonomische Tatsache. Die Wirksamkeit anderer als wirtschaftlicher Motive wird nicht geleugnet, aber sie treten bei der Untersuchung des wirtschaftlichen Tatbestandes hinter den wirtschaftlichen Motiven zurück. Eine wirtschaftstheoretische Erklärung ist also eine Prüfung gesellschaftlicher Tauschhandlungen als Tatsache hinsichtlich ihrer möglichen Zurückleitung auf wirtschaftliche Motive. Die Zurückführung auf andere als wirtschaftliche Beweggründe bedeutet eine theoretische Erklärung, die in die Soziologie in dem bereits formulierten Sinne gehört.

Das Streben der Wirtschaftstheorie richtet sich auf die Schilderung einer abstrakten mittleren Volkswirtschaft, meint

---

[3]) B ü c h e r, a. a. O., S. 2ff.
[4]) S c h u m p e t e r, a. a. O., S. 28.

Schmoller[5]) sehr treffend; das gilt auch für die Teilgebiete der Wirtschaftslehre, also ebenfalls für die Lohntheorie. Letztere will einen allgemeinen mittleren Wert des Lohnes als Grundlage schildern, der zu den wirklichen Löhnen und ihren Unterschieden in ein Verhältnis gebracht werden kann und muß, damit die Lohntheorie den Zusammenhang mit der Wirklichkeit nicht verliert.

Dem Begriff des Lohnniveaus wird dementsprechend ein allgemeiner mittlerer Wert des Lohnes zugrunde gelegt, und zwar wird der Jahreslohn zum Ausgangspunkt genommen. Der Jahreslohn setzt sich zusammen aus den einzelnen Lohnsätzen und der Größe der Leistung der Arbeiter und stellt das dar, was der Arbeiter während eines Jahres an Lohn erhält, soziale Zuschläge und Abschläge einbegriffen. Der Jahreslohn in dem festgelegten Sinne läßt gewisse vorübergehende Lohnschwankungen innerhalb eines Jahres nicht hervortreten, z. B. solche, die durch unregelmäßige Beschäftigung hervorgerufen werden; kleinere und darum unwesentliche Lohnunterschiede verschwinden dadurch und stören nicht das Erkennen wesentlicher Lohnunterschiede.

Der Lohnsatz kann technisch entweder für eine bestimmte Zeit berechnet (Zeitlohn) oder unmittelbar von der Leistung des Arbeiters (Leistungs- und Stücklohn) abhängig gemacht werden. Der Leistungslohn spiegelt die Leistung des einzelnen Arbeiters und damit auch die Unterschiede der Leistungen wider, während bei Zeitlohn ein unmittelbarer Zusammenhang mit der Leistung wie beim Leistungslohn nicht besteht. Infolgedessen können bei Leistungslohn Unterbrechungen der Arbeitszeit innerhalb eines Jahres (Feiertage!) durch Mehrleistungen ausgeglichen, d. h. aufgeholt werden; bei Zeitlohn gibt es eine solche Möglichkeit nicht. Welche Lohnform im einzelnen bei der Untersuchung der Lohnunterschiede späterhin zugrunde gelegt wird, hängt davon ab, welche Lohnform der in Frage kommende Theoretiker bei der Behandlung des Lohnproblems zum Ausgangspunkt nimmt.

Weiterhin verdient der Unterschied zwischen Reallöhnen und Nominallöhnen Beachtung. Unter Nominallohn wird ein solcher verstanden, der in Geld ausgedrückt wird, während der Reallohn in einer bestimmten Gütermenge seinen Ausdruck findet. Reallohn und Nominallohn hängen aber insoweit zusammen, als die Geldsumme eine gewisse Kaufkraft den Gütermengen gegenüber darstellt, d. h. für den Geldlohn kann eine bestimmte Menge von Gütern gekauft werden. Da der Lohnsatz in der Regel in Geld ausgedrückt wird, handelt es sich im folgenden meistens um Nominallöhne.

[5]) Schmoller, a. a. O., S. 431.

Geht man auf die Lohnunterschiede ein, dann erhebt sich die Frage, ob Gleichgewichtsdifferenzen oder Entwicklungsdifferenzen der Löhne von den einzelnen Theoretikern behandelt werden. Als Gleichgewichtsdifferenzen werden jene Lohnunterschiede verstanden, die sich feststellen lassen, wenn man die Gesamtschichtung der Lohnsätze zu einem beliebigen Zeitpunkt durchschneidet. Zu diesem Zeitpunkt haben die Löhne einen bestimmten relativen Abstand voneinander, der für den gewählten Zeitpunkt feststeht; die Gesamtheit der Abhängigkeitsverhältnisse befindet sich in einem Zustand des Gleichgewichts [6]). Auch bei der Untersuchung der Entwicklungsdifferenzen kann man jenen relativen Abstand der Löhne voneinander erkennen, wenn man nur eine ausreichend große Anzahl von Schnitten durch die Gesamtschichtung der Löhne zu beliebigen Zeitpunkten innerhalb eines zu betrachtenden Zeitraumes vornimmt. Dabei fallen jedoch zunächst die Veränderung in der absoluten Höhe der Löhne ins Auge. Aber nicht die historischen Unterschiede der letzteren sind der Untersuchungsgegenstand der vorliegenden Arbeit, sondern der relative Abstand der Löhne voneinander überhaupt.

Bei der folgenden Untersuchung sollen die Lohnunterschiede, die durch die Einwirkung von Monopolen, Koalitionen, Konjunkturen und Staatseingriffen entstehen, nicht berücksichtigt werden, denn Wesen und Umfang dieser Art von Lohnunterschieden sind stark umstritten. Eine Beschränkung der Lohnschichtung auf den Fall der freien Konkurrenz erscheint darum zweckmäßig, weil hier von den Theoretikern bereits so viel geleistet wurde, daß man von einer vollendeten Lösung des Gesamtproblems sprechen kann.

Literatur

Amonn, Alfred: Objekt und Grundbegriffe der theoretischen Nationalökonomie. Leipzig 1927.

Bücher, Karl: Volkswirtschaftliche Entwicklungsstufen. G. d. S. I. Abtlg. 1. Teil.

Schmoller, Gustav: Artikel „Volkswirtschaftslehre" im Hdw. d. St. Bd. VIII. Jena 1911.

Schumpeter, Josef: Wesen und Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie. Leipzig 1908.

Weber, Max: Wirtschaft und Gesellschaft. G. d. S. Tübingen 1921.

Derselbe: Die „Objektivität" sozialwissenschaftlicher und sozialpo-

[6]) Schumpeter, a. a. O., S. 28 f. zum Problem des Gleichgewichts.

litischer Erkenntnisse. Archiv für Sozialwiss. und Sozialpolitik, Bd. 19, Tübingen 1904.
Wieser, Friedrich: Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft. G. d. S. Abtlg. I. 1. Buch.
Artikel „Arbeitslohn" im Hdw. d. St. I. Bd. Jena 1909.
„Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich", 1935, Teil IX, S. 281 ff.
„Wirtschaft und Statistik", 1936 Nr. 7, S. 283 ff.
„Reichsarbeitsblatt", 1935 Teil II.

2. Kapitel

Das Kostentheorem von D. Ricardo

Ricardo faßt die Arbeit als ein wirtschaftliches Gut auf, als eine Ware unter einer Mannigfaltigkeit von Waren. Infolgedessen unterliegt der Arbeitslohn als Preis des Gutes Arbeit den Gesetzen der Preisbildung wie jedes wirtschaftliche Gut, das auf den Markt gelangt. Der Preis als Folge des Wertes der Arbeit unterwirft sich den Gesetzen der Wertbildung. Den beherrschenden Grundsatz der Wertbildung eines Gutes sieht Ricardo in seinem Kostenprinzip, d. h. die Arbeit ist so viel Wert, wie sie kostet. Da also der Wert eines Gutes durch seine Produktionskosten bestimmt wird, die bei der Arbeit in den Unterhaltsmitteln des Arbeiters bestehen, so ist der Arbeitslohn vom Werte bzw. vom Preise der Unterhaltsmittel abhängig.

Unter einem „natürlichen Arbeitslohn", d. h. einem solchen, der für die Dauer bestehen kann, versteht Ricardo demnach einen so großen, der dem Arbeiter seine Arbeitskraft wieder ersetzt. Der Lohn muß für die Dauer den Arbeitern die Möglichkeit bieten, soviel Unterhaltsmittel zu kaufen, wie zur Erhaltung und Fortpflanzung der Arbeiter notwendig sind. Auf diese Weise ergibt sich ein Zusammenhang zwischen Lohntheorie und Bevölkerungstheorie. Ricardo verbindet seine allgemeine Lohntheorie mit dem bekannten Bevölkerungsgesetz des R. Malthus zu einer neuartigen Einheit. Gleichzeitig läßt sich feststellen, daß die von Ricardo untersuchten Löhne Familienlöhne sind, denn sie dienen dem Unterhalt und der Fortpflanzung der Arbeiter, wobei die Familie als Einheit und Regelfall zugrunde zu legen ist.

Der natürliche Lohn ist ein Durchschnittslohn, der sich aus einer Reihe von Marktlöhnen ergibt. Der tatsächlich auf dem Markte gezahlte Lohn schwankt damit um einen mittleren Wert, den natürlichen Lohn, und hat die Tendenz, sich auf die Dauer

dem letzteren anzugleichen. Da der natürliche Lohn gleichbedeutend mit dem Existenzminimum ist, erhält die Lohntheorie Ricardos einen pessimistischen Grundzug.

Die Produktionskosten der Güter führt Ricardo auf die Arbeit zurück und wendet das so geschaffene Arbeitswertprinzip auf alle Güter, also auch auf die Arbeit, an. Danach bildet den Wertmaßstab die Menge Arbeit, die bei der Güterherstellung in das Gut eingeht. Bezogen auf die Arbeit als Gut heißt das: Der Wert der Arbeit wird durch diejenige Arbeitsmenge bestimmt, welche die Herstellung der für den Lebensunterhalt des Arbeiters notwendigen Unterhaltsmittel erfordert. Damit glaubt Ricardo eine grundlegende Erklärung des Tauschwertes gefunden zu haben.

Die Bewegung der Löhne wird bei Ricardo durch eine gleichlaufende und eine entgegengesetzte Bewegung der Preise der Unterhaltsmittel und der Löhne gekennzeichnet.

Die sog. Parallelitheorie folgt der Tatsache, daß in den alten Kulturländern das Steigen der Nahrungsmittelpreise als Folge des Gesetzes vom abnehmenden Bodenertrage und der Bevölkerungsentwicklung die Lohnbewegung in einer gleichlaufenden Richtung an sich bindet. Die Steigerung der Preise für landwirtschaftliche Erzeugnisse hat eine parallele Entwicklung des natürlichen Geldlohnes zur Folge, der als Existenzuntergrenze die letzte Ursache für die Bewegung des Marktlohnes bildet. Die Parallelentwicklung muß sich vollziehen, weil die Produktionskosten der Arbeit sich bei steigenden Lebensmittelpreisen erhöhen und der Unternehmer mindestens die Kosten der Ware bezahlen muß, damit er auf die Dauer seine Produktion aufrecht erhalten kann; denn geht der Arbeiter zugrunde, dann kann der Unternehmer nicht mehr länger produzieren und keinen Gewinn einstecken.

Die sog. Konträrtheorie Ricardos geht davon aus, daß im Falle der Preissteigerung für Unterhaltsmittel infolge Bevölkerungszunahme es niemals oder doch nur sehr selten in der Macht des Arbeiters liegt, sofort, entsprechend den in die Höhe schießenden Preisen, auch seinen Lohn nominal zu steigern, um den Reallohn ungefähr auf gleicher Höhe zu halten. Zwar steigen auch die Nominallöhne, doch nicht so stark wie die Preise der Unterhaltsmittel; beide bewegen sich infolgedessen auseinander. Sie erfahren jedoch später eine Angleichung, da der Arbeiter auf die Dauer den natürlichen Lohn erhält.

Für die Erkenntnis der Stellung Ricardos zum Problem der Schichtung der Löhne ist die Feststellung wichtig, daß Ricardo den Arbeitsmarkt strukturell zu vereinfachen sucht, indem

er die qualifizierte Arbeit hinter der einfachen Arbeit, der durchschnittlichen Arbeit mittlerer Art und Güte, zurücktreten läßt, d. h. die Grundlage seiner Lohnuntersuchungen bildet die einfache Arbeit. Da er jedoch das Vorhandensein der Schichtung der Lohnsätze schlechthin nicht leugnen kann, nimmt er eine erfahrungsmäßige Wertskala an, worin jeder qualifizierten, d. h. von der gewöhnlichen Arbeit verschiedenen, Arbeit ein bestimmter Platz zukommt. Ein Goldschmied beispielsweise verdient mehr als ein gewöhnlicher Arbeiter, aber der Abstand der Löhne zwischen beiden bleibt für längere Zeit bestehen. Die soziale Wertschätzung, die man den einzelnen Berufen entgegenbringt, bleibt für Generationen hindurch nahezu gleich, jährliche Unterschiede sind unbedeutend und fallen kaum ins Gewicht[7]). Ricardo verkennt damit durchaus nicht die Schwierigkeit der Wertbestimmung der Qualitätsarbeit, aber er meint, seine Erklärung reiche für die Untersuchung des relativen Güterwertes, auf den allein es ihm ankommt, aus.

Talent, Geschicklichkeit und Lehrzeit verändern den sozialen Abstand der einzelnen Berufe nur langsam, auf die soziale Stellung aber kommt es im wesentlichen an, ihre Wertschätzung bestimmt auch die Lohnhöhe für die Dauer der Zeit. Die Geschicklichkeit und Arbeitsintensität haben in allen Zeiten die gleiche differenzierende Wirkung auf die Lohnhöhe gehabt. Bei einem Vergleich der Arbeitsarten zu verschiedenen Zeitpunkten kann man zwar eine Veränderung in der absoluten Höhe aller beteiligten Löhne feststellen, der relative Abstand aber verändert sich kaum, sondern bleibt verhältnismäßig konstant[8]). Der relative Abstand kennzeichnet die fraglichen Lohnunterschiede als echte, d. h. als dauernde. Ricardo führt sie auf soziale Schätzungen zurück.

---

[7]) „. . . so wird es kaum von Bedeutung sein, auf den vergleichsweisen Schätzungsgrad, in dem die verschiedenen Arten der menschlichen Arbeit stehen, näher einzugehen. Wir können ruhig sagen, daß, wie ungleich sie ursprünglich auch immer gewesen sein mögen, wieviel Talent, Geschicklichkeit oder Zeit auch zur Erlernung irgendeines speziellen Handwerks im Vergleich mit einem anderen erforderlich gewesen sein mag, jener Schätzungsgrad von einer Generation zur anderen nahezu der gleiche geblieben ist; oder wenigstens, daß die Veränderung von Jahr zu Jahr ganz unbedeutend ist und für kurze Perioden daher nur einen geringen Einfluß auf den relativen Wert der Güter haben kann." (Ricardo, a. a. O., S. 21.

[8]) „Wenn das Tagewerk eines Goldschmiedes höher bewertet wird als das eines gewöhnlichen Arbeiters, so ist es doch schon seit langem so geschätzt worden und hat seinen eigentümlichen Platz in der Wertskala erhalten." (Ricardo, a. a. O., S. 20.)

Dauernde Lohnunterschiede kennt Ricardo besonders auch zwischen den alten Kulturländern und den neu aufgeschlossenen Ländern. Diese Folgerung zieht Ricardo aus der Tatsache, daß in den alten Ländern die Unterhaltsmittel ungleich schwieriger beschafft werden können als in den neuen Ländern; denn eine Bevölkerungsvermehrung in den alten Ländern erfordert eine Vermehrung der Unterhaltsmittel, die im wesentlichen durch die Kultivierung schlechterer Böden, als sie bisher benutzt wurden, erreicht wird. Damit steigen aber auch die Reallöhne, weil der Arbeiter den natürlichen Arbeitslohn erhalten muß, um auf die Dauer existieren zu können. Letzterer hängt seinerseits wieder ab von dem Preise der Unterhaltsmittel, die bei einer Bevölkerungszunahme eine erhebliche Steigerung erfahren, da ihre Produktionskosten bei der Inangriffnahme schlechterer Böden höher werden. In den neuen Ländern dagegen ist genug an unbebautem und gutem Boden vorhanden, der eine Ausdehnung der Produktion von Unterhaltsmitteln bei einer Bevölkerungsvermehrung ohne Steigerung der Produktionskosten ermöglicht, so daß auch die Reallöhne gleich bleiben. Auf diese Weise entstehen zwischen den alten Ländern und den neu erschlossenen Ländern erhebliche Lohnunterschiede [9]).

Die von Ricardo vorausgesetzte Starrheit der sozialen Wertung der Berufe trifft jedoch auf längere Zeiträume jedenfalls nicht zu. Hält man den fortwährenden Berufswechsel der Generationen dagegen, so folgt daraus eine bedeutende Einschränkung der Voraussetzungen Ricardos. Die Stellungnahme Ricardos erscheint insofern merkwürdig, als er in einer Zeit schrieb, in der tiefgreifende wirtschaftliche und soziale Veränderungen sich vollzogen. Die Verhältnisse in England, der Hang zur Tradition, mag Ricardos Stellungnahme weitgehend beeinflußt haben.

Betrachtet man die Stellung Ricardos zum Problem der Schichtung der Löhne insgesamt, dann kann man die Feststellung machen, daß Ricardo zum Ausgangspunkt seiner Untersuchungen einen stationären Zustand der Volkswirtschaft annimmt, wenigstens für den von ihm untersuchten Zeitraum. In dieser Volkswirtschaft befinden sich die einzelnen Größen in einem

---

[9]) „Mit jeder weiteren Erschwerung bei der Beschaffung des menschlichen Lebensunterhaltes steigen die Arbeitslöhne notwendigerweise . . . Diese Schwierigkeit in bezug auf die Beschaffung des menschlichen Lebensunterhaltes äußert sich in alten Ländern fortwährend, wogegen in neuen eine sehr erhebliche Zunahme der Bevölkerung ohne die geringste Steigerung der Arbeitslöhne erfolgen kann." (Ricardo, a. a. O., S. 42 Anm. 1.)

Gleichgewichtszustand, dem Ricardo auch sein Prinzip von der relativen Konstanz der Lohnunterschiede entnimmt.

Des weiteren kann man sagen, daß das Arbeitswertprinzip den Weg zur Erkenntnis und zur Erklärung der Lohnunterschiede versperrt. Das Streben Ricardos, für seine Wertlehre ein einheitliches Prinzip zu finden, macht ihn unempfindlich für die Tatsache der Schichtung der Löhne. Schon äußerlich gesehen, enthält das Kapitel über den Lohn keine Bemerkungen über die Lohnunterschiede; was Ricardo zum Problem der Lohnschichtung zu sagen weiß, berichtet er in dem Kapitel über den Wert. Man kann ihm zugute halten, daß er zunächst einmal die Prinzipien, welche die Preisbildung beherrschen, herausarbeiten will; die Frage der Schichtung der Löhne erscheint demgegenüber zu unbedeutend, als daß ein genaues Eingehen auf das Problem sich verlohnen würde. Der wichtigere Untersuchungsgegenstand für Ricardo ist der Durchschnittslohn, das Durchschnittsniveau aller Lohnstufen. Hier die Gesetzmäßigkeit aufzufinden, erscheint ihm die vorzüglichste Aufgabe seiner Untersuchungen.

Literatur

Gide und Rist: Geschichte der volkswirtschaftlichen Lehrmeinungen. 3. Aufl. Jena 1923.

Amonn, Alfred: Ricardo als Begründer der theoretischen Nationalökonomie. Jena 1924.

Kloster, Julius: Die Lohntheorie Ricardos und ihre Beziehungen zur Produktivitätstheorie. Frankfurter Diss. von 1927.

Trenck, Hedwig von der: Der Arbeitslohn in Ricardos „Grundsätzen der Volkswirtschaft und Besteuerung". Königsberger Diss. von 1927.

Ricardo, David: Grundsätze der Volkswirtschaft und Besteuerung. Jena 1905. (Sammlung sozialwiss. Meister 5.)

3. Kapitel

Das Nutzentheorem

I. Johann Heinrich von Thünen

Einen vollkommenen Umschwung in der Betrachtung der Lohnerscheinungen leitete Thünen ein. Sein „natürlicher und gerechter Lohn" gründet sich auf die Teilnahme des Arbeiters an dem Produkt seiner Arbeit. Die Leistung als Grundlage des Nutzens der Arbeit für den Unternehmer bildet den neuen Aus-

gangspunkt der Betrachtung des Lohnproblems, welches dadurch in einem wesentlich anderen Lichte erscheint.

Die Lohntheorie Thünens setzt voraus, daß der Arbeiter dem Ertrage seiner Arbeit gemäß entlohnt werde. Der Ertrag stellt ihren Nutzen dar, geschaffen durch die Produktivität, d. h. durch die Leistungsfunktion der Arbeit im Produktionsprozeß.

Zum Ausgangspunkt seiner Untersuchungen nimmt Thünen einen gedachten „isolierten Staat", der durch eine Wildnis von der Außenwelt abgeschlossen ist. In diesem Staat untersucht er die Löhne der Landarbeiter.

Die Grundrente schaltet er durch die Verlegung seiner Untersuchungen an die Grenze des bebauten Landes aus; Arbeit und Kapital können sich damit allein in den Produktionsertrag teilen. Damit hat er die Grundlage seiner Untersuchungen sehr vereinfacht. An der Grenze des bebauten Landes nämlich gibt es noch brachliegendes Land in Fülle, das keinen Eigentümer hat und noch auf seine Urbarmachung wartet. Die Neuanlage eines Gutes benötigt nur Arbeit und die Rente des Gutes fällt den Arbeitern, die das Land urbar machen, anheim. Dies Rente ist gleichbedeutend mit dem Lohn ihrer Arbeit [10]). An der Grenze der Kultivation liegt es im Belieben des Arbeiters, ob er Lohnarbeiter sein oder eine Fläche Land urbar machen will, um es dann selbst zu bewirtschaften.

Thünen denkt sich die Arbeiter, die beabsichtigen, ein Stück Land zu bebauen, in Gruppen zusammengefaßt, die sich in je zwei Abteilungen teilen, wovon die eine das Urbarmachen der Böden übernimmt, während die andere für Lohn auf den Gütern arbeitet, um die notwendigen Unterhaltsmittel zugleich für die ersteren zu beschaffen. Haben die Arbeiter schließlich das Land urbar gemacht, dann braucht die das Land in Besitz nehmende Gruppe wiederum Arbeitskräfte, um die gewonnenen fruchtbaren Felder zu bewirtschaften. Arbeiter werden sich jedoch nur dann einfinden, wenn ihnen ein Lohn gezahlt wird, der den gegebenen Verhältnissen entspricht. D. h. die neu anzuwerbenden Arbeiter müssen soviel Lohn bekommen, wie die Rente des eben angelegten Gutes beträgt [11]). Wäre der Lohn geringer, dann würden die Arbeiter lieber zur Urbarmachung von wildem Land schreiten, um sich eine eigene Siedlung zu gründen, aus der sie eine höhere Rente erwirtschaften könnten als der ihnen gebotene Lohn betragen würde. Die Rente des „kapitalerzeugenden Arbeiters" ist eine Funktion aus mehreren Größen, deren Höchstwert Thünen da-

[10]) Thünen, a. a. O., S. 543.
[11]) Thünen, a. a. O., S. 543.

durch errechnet, daß er die Funktion differenziert und das Differenzial gleich Null setzt [12]).

Der „natürliche" und darum „gerechte" Lohn ergibt sich als die mittlere Proportionale aus dem Existenzminimum und der Leistungsgröße, $\sqrt{a.\ p.}$, wobei a das Existenzminimum oder den Notbedarf und p die Anzahl oder den Wert der erzeugten Produkte bedeutet. Damit ist die von Thünen unternommene Inbeziehungsetzung von Lohn und Leistung gekennzeichnet.

Während also Ricardo den Lebensunterhalt zum Mittelpunkt seiner Lohntheorie macht, ist bei Thünen anderseits die Leistung der Kern seiner Lohntheorie. Zwar spielt das Existenzminimum bei ihm noch eine gewisse Rolle, indem er meint, die Arbeiter hätten bis zu seiner Zeit nur einen so großen Arbeitslohn bekommen, daß sie gerade genug zu leben gehabt hätten. Das läge aber daran, daß die Teilung des Produktionsertrages zwischen Unternehmer und Arbeiter bisher ungerecht zugunsten der ersteren vorgenommen wurde. Die Arbeiter erhielten nur den Notbedarf, während die Unternehmer den gesamten übrigen Produktionsertrag einstrichen. Die von Thünen gefundene Formel stellt eine gerechte Teilung des Produktionsertrages zwischen Arbeiter und Unternehmer dar, die, weil sie aus einer wirtschaftlichen Berechnung stammt, der Natur der Wirtschaft entspricht und beiden Teilen, den Arbeitern und Kapitalbesitzern, gerecht wird. Damit stellt Thünen den gerechten Lohn als sozialpolitische Forderung auf und verlegt das Schwergewicht seiner Untersuchungen auf den Leistungslohn. Wenn sich auch für den Fall veränderter Verhältnisse unter Vermeidung der Konstruktion des „isolierten Staates" nicht leugnen läßt, daß die gefundenen Ergebnisse nicht mehr genau der Wirklichkeit entsprechen, so wird sich doch wenigstens die Tendenz, die in der von Thünen abgeleiteten Formel steckt, stets zu verwirklichen trachten.

Das Problem der Schichtung der Löhne behandelt Thünen nicht sehr ausführlich. Weil er danach strebt, einen allgemeingültigen Ausdruck für den Arbeitslohn zu finden, vermeidet er zunächst eine Bezugnahme auf die Fähigkeiten und Leistungen der Menschen, die sie voneinander unterscheiden [13]). Er sieht also die Leistungsverschiedenheiten zwischen den Arbeitern, läßt sie aber zum Zwecke der Erfassung allgemeingültiger Gesetze außer Betracht. Er unterscheidet sich durch dieses Vorgehen in keiner Weise von Ricardo, sondern kommt ihm darin gleich.

---

[12]) Thünen, a. a. O., S 549.
[13]) Thünen, a. a. O., S. 475.

Wo er späterhin auf die Lohnverschiedenheiten unmittelbar zu sprechen kommt, bezieht er sich im wesentlichen auf die Arbeiter in der Landwirtschaft, weil ihm aus seiner eigenen praktischen Erfahrung als Gutsbesitzer Unterlagen zur Verfügung stehen. Er kennt z. B. jahreszeitliche Verschiedenheiten der Tagelöhne und weiß, daß die Tagelöhne bei der Ernte höher sind als bei der Bestellung [14]). Im Zusammenhang eines Jahres gesehen, gleichen sich die Tagelöhne aus, so daß der Landarbeiter einen Lohn erhält, der ungefähr dem Durchschnitt der Löhne überhaupt entspricht.

Entscheidend für Thünens Auffassung von den Lohnunterschieden ist jedoch der Zusammenhang mit der Leistung. Wenn beispielsweise ein Unternehmer einen Aufseher beschäftigt, dann bezahlt er ihn sicher nur deshalb, weil der Nutzen, den ihm der Aufseher einbringt, mindestens so hoch ist wie der ausbedungene Lohn [15]). Die Leistung bildet mithin die Voraussetzung des Nutzens für den Unternehmer, seine Schätzung des Nutzens ist gleichbedeutend mit Wertung. Der Leistungswert wird zum Maßstab der Lohnhöhe [16]).

Die Messung aber geht nach dem Grenzprinzip vor sich. Der zuletzt angestellte Arbeiter bestimmt die Lohnhöhe aller Arbeiter einer bestimmten Qualität [17]). Gleiche Leistungen erfordern einen gleichen Lohn [18]). Woraus folgt, daß für ungleiche Leistungen ungleiche Löhne gezahlt werden. Damit steht für Thünen fest, daß die Lohnunterschiede im wesentlichen bedingt werden durch die Ungleichheit der Leistungen bei Arbeitern einer bestimmten Art. Die Menschen sind anders, als er sie in seinem isolierten Staat schildert. Ihre Kraft, Gesundheit und Geschicklichkeit weisen erhebliche Unterschiede auf [19]). Solange diese Unterschiede bestehen, solange bleiben auch die Lohnverschiedenheiten, denn bei Leistungslohn vollzieht sich die Bezahlung des Arbeiters nach dem Werte seiner Arbeit. Das gilt sowohl für die einzelnen Arbeiter als auch für ganze Gruppen von Arbeitern gleicher oder doch ähnlicher Art. Die Ansätze für die eingehende Untersuchung der Lohnunterschiede von der Seite der Leistungsunter-

---

[14]) Thünen, a. a. O., S. 474.
[15]) Thünen, a. a. O., S. 577.
[16]) Thünen, a. a. O., S. 577.
[17]) „Der Wert der Arbeit des zuletzt angestellten Arbeiters ist auch der Lohn derselben." (Thünen, a. a. O., S. 576.)
[18]) „. . . denn für gleiche Leistungen kann nicht ungleicher Lohn gezahlt werden." (Thünen, a. a. O., S. 577.)
[19]) Thünen, a. a. O., S. 580.

schiede und damit der Nutzenunterschiede für den Unternehmer sind von Thünen auf diese Weise gegeben.

Aber noch eine andere Art von Erklärungsgründen gewisser Lohnverschiedenheiten kennt Thünen. Er stellt z. B. zwischen Nordamerika und Polen große Lohnunterschiede fest und sucht diese Erscheinung durch eine Anzahl selbständiger Erklärungsgründe zu erklären. Die höheren Löhne in Nordamerika werden von ihm durch die Verschiedenheit der Sprache, der Sitten, der Gesetze, der Einwirkung des Klimas auf die Gesundheit und andere Ursachen begründet. Wozu noch die Kostspieligkeit der Uebersiedlung nach Uebersee kommt [20]). Allein der letztere Erklärungsgrund ist wirtschaftlicher Natur, während die übrigen soziologischer Herkunft sind. Die Einbeziehung soziologischer Erklärungsgründe entspricht dem Vorgehen Ricardos. Während jedoch der letztere bei der internationalen Lohnverschiedenheit zwischen alten und neuen Ländern die Schwierigkeit der Beschaffung von Lebensmitteln in den alten Ländern als wesentlichen Erklärungsgrund heranzieht, führt Thünen eine Reihe anderer Erklärungsgründe an, die außerwirtschaftlich sind. Sie bedeuten aber für Thünen lediglich Hemmungen des wirtschaftlichen Ablaufs, Hemmungen der Ausgleichung der Lohnsätze [21]).

Faßt man das Gesamtergebnis der Thünenschen Untersuchungen über Lohn und Lohnunterschiede zusammen, so zeigt sich, daß die Frage der Schichtung der Lohnsätze nicht eingehend genug behandelt ist. Den Ausgangspunkt der Untersuchungen Thünens bildet der bekannte „isolierte Staat", der seinem Wesen nach stationär ist. Von einer wirtschaftlichen Entwicklung sieht Thünen ab. Was er an Lohnunterschieden schildert, bezieht sich auf den Gleichgewichtszustand des isolierten Staates.

Die Industriearbeit, in der sich die Differenzierung der Lohnsätze besonders stark ausprägt, erscheint bei Thünen in einer unbedeutenden und nachgeordneten Rolle. Dieses Verhalten Thünens wird verständlich, wenn man in Betracht zieht, daß sein Streben einmal darauf gerichtet ist, dem pessimistischen Lohngesetz Ricardos ein anderes gerechteres entgegenzusetzen, anderseits will er bei der Ableitung des natürlichen Lohnes sich nur auf solche Beweismittel stützen, die er genau kennt, weshalb er sich auf die Landwirtschaft beschränkt. Indessen kommt dem Beispiel einer theoretischen Erklärung kaum eine große Bedeutung zu, da es im wesentlichen auf die Richtigkeit des abgeleiteten theoretischen

---

[20]) Thünen, a. a. O., S. 535.

[21]) „Diese Hemmungen der Ausgleichung sind dagegen im isolierten Staat überall nicht vorhanden." (Thünen, a. a. O., S. 535.)

Satzes ankommt. Weiterhin muß man noch berücksichtigen, daß zur Zeit Thünens die Industrie in Deutschland strukturell noch nicht die Bedeutung besaß, die sie heute hat. Man kann also nicht die heutigen Verhältnisse bei der Wertung der Erkenntnisse Thünens zugrunde legen. Weil die Auffindung eines allgemeinen Lohngesetzes im Vordergrund steht, deshalb tritt das Problem der Schichtung der Löhne zurück, und in diesem Vorgehen trifft sich Thünen mit dem Ricardos.

Literatur

Thünen, Johann Heinrich von: Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie. (Sammlg. sozialwiss. Meister Bd. XIII. Jena 1921.)

II. Wilhelm **Roscher**

Die von Thünen für die Wirtschaftstheorie nutzbar gemachten Gedanken der Leistung und des Nutzens gestaltet Roscher weiter aus. Die Bestimmungsgründe der Nachfrage nach Arbeit bestehen bei ihm aus deren Gebrauchswert einerseits und aus der Zahlungsfähigkeit der Käufer anderseits. Durch diese beiden Faktoren wird die obere Grenze des Lohnes festgelegt.

Bei einem Steigen der Löhne muß der Kapitalist stets ein Kapitaleinkommen übrig behalten; denn sonst würde er die Produktion von Gütern einstellen. Der Lohn kann höchstens so hoch sein, wie der Wert der Arbeit für den Unternehmer groß ist [22]). Eine Steigerung darüber hinaus tritt für die Dauer nicht ein.

Das Mehrprodukt des zuletzt angestellten Arbeiters bestimmt in der Regel die Lohnhöhe der früher eingestellten Arbeiter [23]). Das gilt insbesondere dann, wenn die Mehrprodukte der jeweilig zuletzt angestellten Arbeiter eine wachsende Reihe bilden, bei der das Endglied die Höchstgrenze des Lohnes anzeigt. Bietet sich dagegen das Bild einer abnehmenden Reihe, dann besteht die Möglichkeit, daß der Unternehmer dem letzten Arbeiter einen höheren Lohn bewilligt, als dessen Mehrprodukt beträgt, soweit er nämlich den Lohn der früher eingestellten Arbeiter auf das Niveau des zuletzt angestellten Arbeiters herabdrücken kann, so daß er noch einen Gewinn übrig behält [24]).

---

[22]) Roscher, a. a. O., S. 421.

[23]) „In jedem Produktionsbetriebe (auch im Ganzen der Volkswirtschaft!) ist . . . das Mehrprodukt, welches der zuletzt angestellte Arbeiter hervorbringt, von maßgebendem Einflusse auf die Lohnhöhe für seines Gleichen." (Roscher, a. a. O., S. 421.)

[24]) Roscher, a. a. O., S. 421.

Die Zahlungskraft der Nachfrage nach Arbeit fällt im großen und ganzen mit dem Volkseinkommen zusammen. Dabei bestimmt die Richtung der Konsumtion die Menge der in den einzelnen Branchen beschäftigten Arbeiter. Würden die Arbeiter nur solche Gegenstände herstellen, die sie selbst verbrauchen, dann hinge die Höhe des Lohnes von dem Verhältnis „zwischen Arbeiterzahl und Volkseinkommen" ab [25]).

Indessen legt der Kapitalbesitzer für die Dauer der Produktionsperiode das Kapital für den Arbeiter nur aus. Letzten Endes zahlt der Verbraucher den Lohn, das Kapital bildet lediglich ein „Zwischenreservoir", nicht „die eigentliche Quelle" der Lohnzahlung [26]). Roscher glaubt die Feststellung machen zu können, daß diejenigen Arbeiter, die unmittelbar mit dem Konsumenten in Verbindung stehen, am höchsten entlohnt werden [27]).

Die Untergrenze des Lohnes bilden für die Dauer der Zeit die Produktionskosten der Arbeit. Sie bestehen aus den „für notwendig geltenden Natur- und Anstandsbedürfnissen" der Arbeiterfamilie [28]). Als Untergrenze des Lohnes kennt Roscher also — ebenso wie Ricardo — einen Familienlohn.

Der Inbegriff der Lebensbedürfnisse hat für verschiedene Länder, deren Klima stark auseinandergehende Unterschiede aufweist, verschiedenen Umfang. Eine Arbeiterfamilie braucht in kalten Ländern mehr Kleidung, wärmere Wohnung, Heizmaterial und auch mehr Nahrung als eine Arbeiterfamilie in wärmeren Ländern [29]). Dazu besitzen die Länder der warmen Zone billigere Nahrungsmittel (Reis, türkischer Weizen, Bananen u. a.) [30]). In kälteren Ländern steht daher der Reallohn meistens höher als in wärmeren Ländern. Das trifft auch dann noch zu, wenn man die Tatsache in Betracht zieht, daß die Arbeiter der wärmeren Zone leicht zur Arbeit unlustig und unfähig werden und, um überhaupt arbeiten zu können, Reizmittel anwenden müssen [31]). Diese werden, weil ihre Anwendung durchaus notwendig erscheint, in den notwendigen Lebensunterhalt eingerechnet. Roscher stimmt hier im wesentlichen mit den Betrachtungen Ricardos und Thünens über die Ursachen der Lohnunterschiede in verschiedenen Ländern überein. Schon bei Thünen findet man die Gesundheit und

---

[25]) Roscher, a. a. O., S. 422.
[26]) Roscher, a. a. O., S. 423.
[27]) Roscher, a. a. O., S. 423; dazu Anm. 8 auf S. 425.
[28]) Roscher, a. a. O., S. 410.
[29]) Roscher, a. a. O., S. 412.
[30]) Roscher, a. a. O., S. 412 f.
[31]) Roscher, a. a. O., S. 413, Anm. 2.

das Klima als Ursachen der Lohnunterschiede zwischen Nordamerika und Polen, und Ricardo führt die teueren Unterhaltsmittel in den alten Ländern als Erklärungsgründe an.

Die Einführung des Anbaues von Kartoffeln hat in Europa in der Richtung der Herabsetzung der Produktionskosten der Arbeit gewirkt, da ein Acker Land, auf dem Kartoffeln wachsen, ungefähr doppelt so viel trägt, als wenn er mit Roggen besät würde [32]). Diese Zusammenhänge erläutert Roscher noch an der Tatsache, daß zu seiner Zeit in Frankreich für zwei Drittel der Bevölkerung die Nahrungsmittel aus Kastanien, Mais und Kartoffeln bestanden, während der englische Arbeiter Malz, Hopfen, Zucker, Branntwein, Tee, Kaffee, Tabak, Seife und Zeitungen als zu seiner Lebenshaltung unbedingt notwendig erachtet [33]). In Bezug auf die Kleidung verdient originellerweise die Tatsache hervorgehoben werden, daß in Frankreich die Holzschuhe als Schuhwerk gang und gäbe waren, in Italien das Barfußgehen, während der englische Arbeiter Lederschuhe trug.

Da sich die Untergrenze des Lohnes nach den notwendigen Lebensbedürfnissen richtet, steigt auch der Lohn bei einer Ausweitung der Lebensbedürfnisse. Letztere aber haben die Arbeiter selbst in der Hand [34]). Ein „ehernes Lohngesetz" im Sinne Lassalles gibt es nicht. In der Gegenwart, in der Roscher lebt, vermögen die Arbeiter nicht auf ihr Arbeitsangebot einzuwirken, da Existenzsorgen ihre ganze Arbeitskraft ununterbrochen erfordern. In der Zukunft jedoch vermögen die Arbeiter hinsichtlich der Beschränkung ihrer Kinderzahl das Arbeiterangebot aus eigenem Willen zu vermindern [35]). Die Betonung des freien Willens der Arbeiter hinsichtlich der Beschränkung der Kinderzahl und damit der Arbeiterzahl in der Zukunft kennzeichnet den Unterschied in der Auffassung Roschers im Vergleich zu derjenigen Ricardos, bei dem die Veränderungen der Arbeiterzahl von wirtschaftlichen „Gesetzen" abhängt, wobei der freie Wille der Arbeiter garnicht oder doch kaum zur Geltung kommt. Roscher folgt aber Ricardo in der Auffassung, daß dauernde Veränderungen der Nahrungsmittelpreise eine entsprechende Veränderung des Lohnes nach sich ziehen. Auf die einfachste Formel gebracht: Steigen die Preise, dann steigt auch der Lohn; fallen die Preise, dann sinkt der Lohn.

In der allgemeinen Lohntheorie Roschers findet man teils Gedanken Ricardos, teils solche Thünens, aber man kann

---

[32]) Roscher, a. a. O., S. 413; dazu Anm. 3.
[33]) Roscher, a. a. O., S. 413; dazu S. 414 Anm. 4.
[34]) Roscher, a. a. O., S. 415.
[35]) Roscher, a. a. O., S. 415.

doch sagen, daß Roscher überwiegend den Weg Thünens weiter verfolgt. So führt er auch dessen Gedanken über die Lohnverschiedenheiten aus.

Die Ursachen der Lohnverschiedenheiten teilt Roscher in drei große Gruppen: seltene persönliche Erfordernisse, großes wirtschaftliches Risiko der Arbeit und besondere Unannehmlichkeiten derselben.

Die erste Gruppe behandelt vorwiegend individuelle Leistungsunterschiede insbesondere bei qualifizierter Arbeit. Schon bei einfacher Handarbeit findet man recht häufig eine bessere Bezahlung der geschickteren Handarbeit. Z. B. wird ein guter Warenpacker einen höheren Lohn bekommen als ein gewöhnlicher Tagelöhner [36]). Eine Erklärung dieser Erscheinung findet Roscher in dem hohen Gebrauchswert der Qualitätsarbeit. Häufig zeigt sich, daß dem beschränkten Angebot von Qualitätsarbeit auch eine beschränkte Nachfrage gegenüber steht, so z. B. bei der Arbeit eines Ministers [37]). Oftmals erwirbt sich ein Arbeiter durch Geschicklichkeit und Treue Vertrauen, welches ihm gestattet, einen höheren Lohn zu beziehen, als er ohne jene Geschicklichkeit und Treue und ohne dieses Vertrauen erhalten würde. So erfordern manche Berufe wie die der Juweliere, Aerzte, Rechtsanwälte, Staatsmänner, Generale, ein Höchstmaß an Vertrauen seitens derer, die ihre Dienste in Anspruch nehmen.

Einen Maßstab für die höhere Bezahlung der Qualitätsarbeit bieten die Kosten der jeweiligen Berufsausbildung. Diese stellen ein Kapital dar, das samt Zinsen dem Arbeiter in seinem Lohne zurückbezahlt wird [38]). Häufig ist eine lange Lehrzeit und die Entrichtung eines Lehrgeldes von oft beachtlicher Höhe erforderlich. Dazu treten noch die Kosten, die aus den Unterhaltsmitteln erwachsen, welche der Arbeiter während seiner Lehrzeit bis zu seiner Anstellung mit eigenem Verdienst benötigt. Zu Roschers Zeiten wurden die Theologen niedriger bezahlt als die Juristen und Mediziner, was Roscher zum Teil auf die geringeren Kosten des theologischen Studiums, zum Teil aber auch auf ein „früheres Zubrotekommen" der Theologen zurückführt [39]). Von dieser Art Kosten müssen diejenigen abgeschieden werden, welche die Arbeit als solche erfordert, wenn z. B. die meisten Geistesarbeiter einer geräuschlosen Umgebung bedürfen, oder wenn der Arbeiter nicht mit seiner Familie zusammen wohnen kann, was in erheb-

[36]) Roscher, a. a. O., S. 426; dazu Anm. 2.
[37]) Roscher, a. a. O., S. 425.
[38]) Roscher, a. a. O., S. 426.
[39]) Roscher, a. a. O., S. 428 Anm. 10.

lichem Maße, wenn auch unter veränderter Form, für die Diplomaten zutrifft [40]).

Als zweite Gruppe von Ursachen der Lohnunterschiede führt Roscher diejenige an, die im wesentlichen auf das wirtschaftliche Risiko der Arbeit zurückgeht. Der Arbeiter wird sich nur dann zu einer risikoreichen, mit einer außergewöhnlichen Gefahr des Mißlingens ausgestatteten, Arbeit bereitfinden, wenn er einen höheren Lohnsatz erhält, als es der durchschnittliche ist. Indessen pflegen die höheren Löhne für risikoreichere Arbeiten nicht ein solches Uebermaß zu erreichen, daß die höheren Lohnbeträge einer Versicherungsprämie entsprechen. In der Regel nämlich überschätzen die Menschen ihr Talent und ihr Glück [41]). Das Gegenteil, ein außerordentlich niedriger Lohn, wird sich besonders da einstellen, wo selbst ein vollkommenes Mißlingen der Arbeit nicht die Lebensführung und die soziale Stellung des Arbeiters gefährden. Als Beweis nennt Roscher die „gewerbsmäßig betriebene Weiberarbeit" [42]). Er denkt dabei an die Tatsache, daß zu seiner Zeit die Frauen meistens Glieder eines Haushaltes waren, zu dessen sonstigem Einkommen sie etwas hinzuverdienen. Da sie eine soziale Stellung kraft ihrer Berufsarbeit nicht besitzen, können sie diese auch nicht gefährden.

Im Sinne einer Differenzierung der Löhne wirkt ferner die Möglichkeit einer Unterbrechung der Arbeit. Alle sog. Außenberufe z. B. hängen von der Witterung ab; bei schlechtem Wetter müssen die Arbeiter feiern (Maurer, Dachdecker). Sie müssen dann soviel an Lohn bekommen, daß sie davon in der Ruhezeit leben können. Manche Berufe, deren Wesen in einem Bereitstehen begründet liegt (Fährleute, Fremdenführer u. dgl.), erhalten bei Inanspruchnahme ihrer Dienste die Wartezeit mitbezahlt. Der durchschnittliche Jahreslohn dieser Berufe beträgt in der Regel kaum mehr als der allgemeine Durchschnittslohn ausmacht.

Auch die Feiertage bezieht Roscher in das Problem der Lohndifferzierung ein. Er stellt protestantische und katholische Arbeiter gegenüber. Bei 300 Arbeitstagen müssen die protestantischen Arbeiter ihren Unterhalt für 60 Festtage mitverdienen, während die katholischen Arbeiter vor Clemens XIV. mehr als 150 Feiertage hatten, wovon 90 von Arbeit frei sein sollten [43]). Das wirkt entweder in der Richtung einer Erhöhung der Löhne in katholischen Ländern oder aber zu einer Senkung der Lebens-

---

[40]) Roscher, a. a. O., S.426.
[41]) Roscher, a. a. O., S. 428; dazu Beisp. S. 429 Anm. 2 u. 3.
[42]) Roscher, a. a. O., S. 428; dazu Anm. 4.
[43]) Roscher, a. a. O., S. 429.

haltung der Arbeiterschaft. Beides kann dann zutreffen, wenn die Arbeiter in Stundenlohn bezahlt werden, bei Leistungslöhnen (Stücklohn) jedoch besteht die Möglichkeit, daß die Arbeiter den Lohnausfall der Feiertage wieder aufholen, zumal sie in nicht unbeachtlicher Weise Kräfte während der Ruhezeit sammeln.

Die dritte Gruppe der Lohnverschiedenheiten begründet Roscher mit der subjektiv bedingten Unannehmlichkeit der Arbeit. Letztere findet in der Regel einen Ausgleich in einem höheren Lohn. Schmutzige Arbeiten (Köhler, Schornsteinfeger, Fleischer u. a.) bringen eine bessere Bezahlung als angenehme Arbeiten, die, weil angenehm, von vielen Menschen des Vergnügens halber betrieben werden (Jagd, Fischerei, Gartenbau, feinere weibliche Handarbeiten, Schriftstellerei) [44]).

Weiterhin rufen auch Arbeiten, zu denen große Kraftaufwendungen gehören, Lohnunterschiede hervor. Als Beweis dieser Behauptung nennt Roscher die hohen Schnitter- und Drescherlöhne. Aber dem gegenüber kann man feststellen, daß die Schnitter- und Drescherarbeiten zwar große Kraftanstrengungen erfordern, da sie zu Roschers Zeiten vorwiegend mit der Hand und ohne Maschinen vorgenommen wurden, daß aber anderseits die überaus große Nachfrage nach Erntearbeitern zur Erntezeit zum Teil in Richtung einer Erhöhung der Löhne wirkt. Die hohen Schnitter- und Drescherlöhne sind also nur zu einem Teil auf die überdurchschnittliche Kraftaufwendung zurückzuführen.

Zieht man den Umstand der Gesundheitsgefährdung in Betracht, so ist gewiß, daß die Gefahr für Leib und Leben die Lohnsätze entsprechend in die Höhe treibt. Berufe mit Berufskrankheiten besonders zeigen diese Tendenz der positiven Lohndifferenzierung gegenüber anderen Berufen [45]). Bei großem Arbeitsmangel auf dem Arbeitsmarkt wird die Gefährlichkeit der Arbeit von den Arbeitssuchenden häufig außer acht gelassen. Um überhaupt etwas zu verdienen, erklären sie sich bereit, zu einem Durchschnittslohnsatz die gefährliche Arbeit zu verrichten.

Besonders aber die soziale Ehre [46]), die mit einem Beruf verbunden ist, vermag auf die Dauer Lohnunterschiede hervorzurufen (Soldaten, Missionare). Die Angehörigen dieser Berufe nehmen eine geringere Bezahlung in Kauf, da sie ja teilweise in sozialer Achtung „bezahlt" werden. Sozial tiefstehende Berufe (Abdecker, Scharfrichter) dagegen erfordern einen höheren Lohn, da die soziale Mißachtung einen gewissen Ausgleich in Geld finden kann.

[44]) Roscher, a. a. O., S. 431; dazu S. 432 Anm. 1.
[45]) Roscher, a. a. O., S. 431; dazu Anm. 3.
[46]) Roscher, a. a. O., S. 431 f.; dazu Anm. 4

Rein geistige Berufe wie die der Gelehrten und Dichter werden meistens sehr gering bezahlt. Diejenigen, die sich einen solchen Beruf erwählen, hoffen Ruhm und Ansehen zum Ausgleich zu erwerben [47]). Hält man dagegen noch die schwierige und langwirige Vorbereitung und die Seltenheit wirklicher Talente, dann erscheint im Verhältnis zum wirtschaftlichen Wagnis des Berufes der Lohn, gemessen in klingender Münze, unverhältnismäßig gering.

Die Grenzen der Löhne werden von Roscher, wie bereits erörtert, einerseits durch die Produktionskosten, anderseits durch den Gebrauchswert der Arbeit für den Unternehmer gekennzeichnet. Der Gebrauchswert wieder gründet sich auf die Leistung des Arbeiters. Gebrauchswert und Nutzen der Arbeit für den Unternehmer sind dasselbe. Wie sind in diesem Zusammenhange die Lohnverschiedenheiten zu begreifen?

Die Untergrenze des Lohnes, bestehend aus den Produktionskosten der Arbeit, kann international verschieden sein. Diese Verschiedenheit gründet sich auf die unterschiedliche Lebenshaltung zwischen den Ländern kälterer und wärmerer Breitegrade, sind daher dauernde Lohnunterschiede.

Den Hauptteil der Untersuchungen Roschers jedoch bilden die Lohnunterschiede, die sich auf den Gebrauchswert und damit auf den Nutzen der Arbeit zurückführen lassen. Er folgt also den Spuren Thünens. Wo letzterer seine Untersuchungen über den Lohn mit den Lohnunterschieden verband, beginnt Roscher seine Fortführung.

Besonders die erste der drei Ursachengruppen bei Lohnunterschieden, seltene persönliche Erfordernisse, hebt alle jene Ursachen hervor, die individuelle Leistungsunterschiede hervorrufen. Ein geschickter Arbeiter verdient darum mehr, weil sein Nutzen größer ist. Hier vertritt Roscher eine Auffassung, die bereits vor ihm Thünen geäußert hat, denn der letztere ist ebenfalls der Ansicht gewesen, daß für ungleiche Leistung ungleicher Lohn bezahlt werden müsse [48]).

Die zweite Gruppe, großes wirtschaftliches Risiko der Arbeit, ist mehr objektiver Natur, d. h. liegt mehr in außerpersönlichen Gegebenheiten begründet. Aber auch hier gibt es eine persönliche Seite, den persönlichen wirtschaftlichen Wagemut. Jedoch liegt es im Wesen dieser zweiten Gruppe von Faktoren, die auf die Löhne differenzierend einwirken, daß sie wesentlich außerpersönlicher und objektiver Natur ist, zu einem großen Teil sogar

---

[47]) Roscher, a. a. O., S. 432.
[48]) Vergl. S. 19 dieser Arbeit.

außerwirtschaftlicher Herkunft. Damit zeigt Roscher, daß die Erscheinung der Lohnunterschiede nicht allein von der wirtschaftlichen Seite erfaßt werden kann, sondern daß zu einem nicht unbeträchtlichen Teil außerwirtschaftliche Elemente die Lohnhöhe im Sinne einer Differenzierung entscheidend beeinflussen.

Auch die dritte Gruppe, die durch die subjektiv bedingte Unannehmlichket der Arbeit geschaffen wird, behandelt im wesentlichen Leistungsunterschiede bei den einzelnen Berufen. Das Charakteristische dieser Gruppe ist jedoch, daß die soziale Achtung oder Mißachtung eines Berufes auf die Löhne erhöhend oder senkend wirkt. Manche Berufe [49]) mit hohen Leistungen erhalten einen viel niedrigeren Lohn als der besseren Leistung eigentlich entsprechen würde. Anderseits werden bestimmte Tätigkeiten, die keine überdurchschnittliche Leistungen benötigen, dennoch höher bezahlt wie Berufe mit höherer Leistung, weil sie mit einer sozialen Mißachtung behaftet sind, die durch einen höheren Geldlohn einen Ausgleich findet. Man kann also sagen, daß die einzelnen Berufe in einer gewissen sozialen Achtung stehen und daß Berufe mit ungewöhnlicher Leistungserfordernis häufig zwar besser entlohnt werden, aber der Lohn besteht sozusagen zu einem Teil in der sozialen Achtung, die dem betreffenden Beruf entgegengebracht wird; und wo die soziale Achtung eines Berufes fehlt, stellt sich die Notwendigkeit heraus, den Mangel der Achtung durch einen höheren Geldlohn auszugleichen, da sich sonst niemand dazu bereit finden würde, einen sozial mißachteten Beruf auszuüben. Diese Herausstellung der sozialen Seite ist kennzeichnend für die Stellungnahme Roschers zum Problem der Lohnunterschiede. Ueberhaupt betonen gerade die deutschen Theoretiker die soziale Seite ihrer Erkenntnisse. So ist Thünens bekannte Lohnformel eine sozialpolitische Forderung. Roscher sieht einen großen Teil der Lohnverschiedenheiten verursacht durch die Einwirkung außerwirtschaftlicher sozialer Elemente. Er läßt auf diese Weise erkennen, daß das Problem der Schichtung der Löhne nicht von der wirtschaftlichen Seite allein erfaßt werden kann, sondern daß hierbei der Gesamtbereich des menschlichen Lebens berücksichtigt werden muß. Dieser Gedanke wird später von Schumpeter weiter verfolgt und in einem gewissen Sinne zu Ende geführt. Während bei Thünen die „soziale Idee' von der Ursache der Schichtung der Löhne noch in den Anfängen steckt, eigentlich nur andeutungsweise vorhanden ist, wird sie von Roscher weiter ausgebaut und von Schumpeter vervollkommnet [50]).

[49]) Vergl. S. 26 dieser Arbeit.
[50]) Vergl. das Kapitel über Schumpeter am Ende dieser Arbeit.

Roscher, Wilhelm: System der Volkswirtschaft. 1. Bd.: Grundlagen der Nationalökonomie. 18. Aufl. Stuttgart 1886.

III. Eugen von Böhm-Bawerk

Die Begriffe des Nutzens und der Grenze finden bei Böhm-Bawerk die folgerichtigste Ausgestaltung. Er wendet diese beiden Begriffe nicht nur für die Nachfrageseite, wie es Thünen und Roscher tun, sondern auch für die Angebotseite des Arbeitsmarktes an. Insbesondere findet der Begriff der Kosten, die bekanntlich auch bei Thünen und Roscher eine nicht unerhebliche Rolle spielen, eine Deutung im Sinne der von Böhm-Bawerk vertretenen Grenznutzentheorie. Er verbindet Nutzen und Kosten miteinander und gelangt so zu einer einheitlichen Beleuchung der gesamten Lohnerscheinung. Das Grenznutzenprinzip wird zum beherrschenden Element seiner Lohntheorie.

Der Nutzen fast aller Güter, auch der des Produktivgutes Arbeit, ist nach Böhm-Bawerk abhängig von der konkreten Nutzverwendung, die im Einzelfalle von dem Gute selbst abhängt. Die unwichtigste aller Nutzverwendungen bildet deshalb die Grenze aller Nutzverwendungen eines Gutes, weil sie am ehesten entbehrlich ist [51]).

Die Kosten gehören nach Böhm-Bawerk ebenfalls in das „Reich des Nutzens“ [52]). Der Nutzen wird dadurch zum letzten und entscheidenden Bestimmungsgrund des Güterwertes.

Um den Nutzenbegriff und den Kostenbegriff miteinander in Einklang zu bringen, untersucht Böhm-Bawerk den Kostenbegriff sehr eingehend und findet eine mehrfache Bedeutung. Die meisten Nationalökonomen, meint er, sind sich darüber einig, daß die Kosten in der Aufbietung von Opfer bei der Herstellung von Gütern bestehen. Streit jedoch herrscht darüber, welcher Maßstab bei der Berechnung der Opfer angelegt werden soll.

Die Gesamtheit der Berechnungsmaßstäbe gliedert Böhm-Bawerk in zwei große Gruppen auf, von denen er die eine die „synchronistische“ und die andere die „historische“ Methode der Opferberechnung nennt [53]).

Unter den Kosten, die bei Anlegung der synchronistischen Methode erfaßt werden, versteht Böhm-Bawerk den Wert aller an der Herstellung eines Gutes beteiligten Produktivmittel. Diese

[51]) Böhm-Bawerk, Maßstab, a. a. O., S. 408.
[52]) Böhm-Bawerk, Maßstab, a. a. O., S. 409.
[53]) Böhm-Bawerk, Maßstab, a. a. O., S. 414.

Berechnungsweise und dieser Kostenbegriff wird in der Praxis des Geschäftslebens am meisten verwendet. Die nach dieser Methode gewonnenen Kosten eines Gutes stellen die Gesamtheit aller Opfer dar, die zu einem gegebenen Augenblick gleichzeitig aufgewendet werden müssen.

Betrachtet man indessen das Werden der Güter, die zu einem beliebigen Zeitpunkt bei der Produktion vorhanden sind, dann folgt man der historischen Berechnungsmethode [54]). Bis zur Fertigstellung eines Gutes wurden Produktivgüter aufgewendet, unter diesen auch Arbeit, auf deren Untersuchung es bei der Betrachtung der Lohnerscheinungen ankommt. Die Arbeit erscheint danach als Hauptvertreterin aller Produktionskosten [55]).

Das Opfer, das in der Aufwendung von Arbeit steckt, kann nun auf verschiedene Weise gemessen werden. Man kann entweder die Menge oder die Dauer der aufgewendeten Arbeit, ihren Wert oder die bei der Arbeit ausgestandene Plage als Maßstab anlegen [56]). Jedem Maßstab entspricht ein besonderer Ausdruck der Kosten. Alle drei Begriffe werden nebeneinander gebraucht.

Für welchen dieser Begriffe gilt nun der Satz, daß sich die Preise der Güter nach den Kosten, bezogen auf die Dauer der Zeit, richten? Der Bestand des Kostengesetzes ist für Böhm-Bawerk „empirisch unzweifelhaft beglaubigt“ [57]). Es fragt sich für ihn nur, wie das Gesetz vom Standpunkt der Grenznutzentheorie aus erklärt werden soll.

Den Kostenbegriff, der nach der synchronischen Methode gewonnen wird, hält er zweifellos für anwendbar. Es ist der Kostenbegriff des Geschäftsmannes aus dem praktischen Wirtschaftsleben. Ein Geschäftsmann wird aber niemals auf die Dauer unter Kosten seine Waren verkaufen.

Das gleiche gilt für den nach der historischen Methode gewonnenen Kostenbegriff, wobei die Kosten dem Werte nach ausgedrückt werden. Hier suchen sich die Preise auf die Dauer nach der Gesamtsumme an Löhnen und Zinsen auszurichten [58]).

Nicht dagegen richten sich die Preise der Güter nach der Menge und Dauer der aufgewendeten Arbeit [59]).

Wie stellt sich der Kostenbegriff der Arbeitsplage zum Kostengesetz? Den Begriff der Kosten als Summe von Leid oder „disutility“ hält er für den Angelpunkt der Frage nach den Ko-

[54]) Böhm-Bawerk, Maßstab, a. a. O., S. 415.
[55]) Böhm-Bawerk, Maßstab, a. a. O., S. 415 f.
[56]) Böhm-Bawerk, Maßstab, a. a. O., S. 417.
[57]) Böhm-Bawerk, Maßstab, a. a. O., S. 418.
[58]) Böhm-Bawerk, Maßstab, a. a. O., S. 420.
[59]) Böhm-Bawerk, Maßstab, a. a. O., S. 421.

sten [60]). Er setzt voraus, daß die Arbeit bis zu dem Punkte ausgeführt wird, bei dem die Mühe des letzten Arbeitsteilchens sich mit dem Nutzen des letzten Arbeitsteilchens, dem Grenznutzen, ausgleicht [61]). In diesem Falle entsprechen Wert der Arbeit und Leidgröße einander. In der modernen Wirtschaft jedoch kann der Arbeiter nicht seine Arbeitszeit beliebig ausdehnen; die Arbeitszeit ist kollektiv oder staatlich geregelt. Die Voraussetzung trifft also nur in äußerst seltenen Fällen zu, nur da, wo der Arbeiter seine Arbeitszeit beliebig vergrößern oder verkleinern kann. Dann aber auch stimmt die Voraussetzung keineswegs mit den tatsächlichen Voraussetzungen des empirischen Kostengesetzes überein [62]). Infolgedessen kommt Böhm-Bawerk zu dem Schluß, daß die Größe des Arbeitsleides keinesfalls die Preise der Güter maßgeblich beeinflusse [63]).

Bisher wurde im wesentlichen der Wert der Güter aus deren Kosten, den Produktivmitteln, abgeleitet, von denen das wichtigste die Arbeit ist. Wie bestimmt sich weiterhin der Wert der Arbeit selbst?

Mit Marshall stimmt Böhm-Bawerk darin überein, daß, bei freier Konkurrenz, der Lohn die Tendenz hat, sich nach dem Werte des Nettoproduktes des letzten Arbeiters zu richten [64]). Anderseits stellt er fest, daß die Preise der Produkte durch die Vermittlung des Kostengesetzes sich einem mittleren Lohnsatz anzugleichen suchen [65]). Diesen Zwiespalt will er beseitigen.

Der mittlere Lohnsatz ist seinem Wesen nach nicht Folge des Arbeitsleides oder des Existenzminimums, er richtet sich nach dem Werte des Nettoproduktes des letzten Arbeiters. Diesem zuletzt angestellten Arbeiter entspricht eine bestimmte „letzte" Nachfrage- und Kaufkraftmenge, und zwar die am wenigsten zahlungsfähige, die gleichwohl zu einem bestimmten Preis ein Produkt kaufen wird und kann. Die Schätzung dieser Kaufkraftmenge in Gestalt von bereitwilligen Käufern bestimmt den Wert des Arbeitsproduktes eines jeden Arbeiters in einer beliebigen Branche [66]). Die Schätzung des Käufers entscheidet gleichzeitig über die Höhe des Lohnes, denn der Unternehmer wird den Arbeitern nicht mehr an Lohn geben als der Wert des Produktes der Arbeiter beträgt. Der Unternehmer kann bei freiem Wettbewerb anderseits auch nicht

---

[60]) Böhm-Bawerk, Maßstab, a. a. O., S. 422.
[61]) Böhm-Bawerk, Maßstab, a. a. O., S. 422.
[62]) Böhm-Bawerk, Maßstab, a. a. O., S. 427 f.
[63]) Böhm-Bawerk, Maßstab, a. a. O., S. 439.
[64]) Böhm-Bawerk, Maßstab, a. a. O., S. 440.
[65]) Böhm-Bawerk, Maßstab, a. a. O., S. 448 f.
[66]) Böhm-Bawerk, Maßstab, a. a. O., S. 450.

einen geringeren Lohn bewilligen, denn in diesem Falle steckte er einen Extragewinn ein, der ihn dazu anregen würde, die Produktion auszudehnen, bis der Unterschied zwischen der Wertschätzung des letzten Käufers und dem Lohne des letzten Arbeiters beseitigt sein würde [67]).

Weiterhin kommt Böhm-Bawerk zu dem Ergebnis, daß bei freiem Wettbewerb die Preise und Löhne einer bestimmten Branche auf die Dauer der Zeit nicht höher sein können als in den übrigen mit der fraglichen Branche verbundenen Produktionszweigen [68]), weil sich sonst ein Berufswechsel der Produktivkräfte vollziehen würde, der in seinem Enderfolg ein Gleichgewicht der Preise und Löhne herbeiführen würde [69]). D. h. beobachtet man in einem genügend langen Zeitraum die Löhne einer Volkswirschaft, dann wird man die Feststellung machen können, daß die Lohnsätze im allgemeinen die Tendenz haben, sich auszugleichen. Diese Auffassung von dem Bestehen eines „Nivellierungsgesetzes" hat Böhm-Bawerk mit Marshall gemeinsam. Aber während Marshall [70]) ein Gleichgewicht zwischen Nutzen und Kosten herstellt, führt Böhm-Bawerk die Kosten ebenfalls auf den Nutzen zurück. Er unterscheidet sich also von Marshall in der Art und Weise der Deutung des Kostenbegriffes.

Es bildet sich ein Marktpreis aller Produktivkräfte einer Volkswirtschaft heraus, und dieser erscheint bei jedem einzelnen Produktionszweig als „dessen Kosten". Diese wiederum sind gleichbedeutend mit dem Geldgrenznutzen der Produktivkräfte, den diese im Durchschnitt der Produktionszweige unter Berücksichtigung des künftigen Bedarfs und der zur Verfügung stehenden Menge erhalten [71]). Damit hat Böhm-Bawerk zur Erklärung der Angebotseite des Arbeitsmarktes das Nutzenprinzip herangezogen und eine Deutung der Kosten im Sinne des Grenznutzenprinzips gefunden. Die Lösung trifft für den weitaus größten Teil aller Fälle zu und nur ein sehr geringer Teil wird durch die „disutility" bestimmt. Das Verhältnis der Fälle zueinander schätzt Böhm-Bawerk auf etwa 1 : 10, d. h. die Kosten der Angebotseite des Arbeitsmarktes können unter 10 Fällen zu einem Zehntel durch das Arbeitsleid, zu neun Zehntel aber durch den Nutzen erklärt werden [72]). Damit zeigt Böhm-Bawerk die ungemein weit-

---

[67]) Böhm-Bawerk, Maßstab, a. a. O., S. 451 f.
[68]) Böhm-Bawerk, Maßstab, a. a. O., S. 452.
[69]) Böhm-Bawerk, Maßstab, a. a. O., S. 452.
[70]) Vergl. dazu die Ausführungen zu Marshall auf S. 53/54 dieser Arbeit.
[71]) Böhm-Bawerk, Maßstab, a. a. O., S. 460.
[72]) Böhm-Bawerk, Maßstab, a. a. O., S. 461.

gehende Anwendungsmöglichkeit des Nutzenprinzips, während die „disutility“ nur eine untergeordnete Bedeutung besitzt.

Die Ansicht Böhm-Bawerks über die Ausgleichung der Löhne in den miteinander verbundenen Produktionszweigen setzt voraus, daß lediglich wirtschaftliche Faktoren das Verhalten der Menschen beeinflussen. Das ist aber nicht der Fall. Und diese Feststellung erklärt auch die Tatsache, daß sich immer und überall die Löhne in den miteinander verbundenen Produktionszweigen voneinander unterscheiden. Es gibt tatsächlich kaum Fälle, wo sich die Löhne in den miteinander in Verbindung stehenden Produktionszweigen so weit angeglichen haben, daß man von einer Nivellierung sprechen könnte. Eine Reihe Faktoren, die zum Teil außerwirtschaftlicher Herkunft sind, hindern den Berufswechsel, der eine Lohnausgleichung herbeiführen könnte. Das soziale Moment, auf das Roscher bereits eingehend hingewiesen hatte, läßt Böhm-Bawerk gänzlich außer Betracht.

Wie fügt er überhaupt die Schichtung der Löhne in seine Theorie ein?

Im Zusammenhang mit dem Nutzenprinzip schildert Böhm-Bawerk vorwiegend Gleichgewichtsunterschiede der Löhne, wobei er zunächst von den Entwicklungsdifferenzen der Löhne absieht. Er untersucht die Unterschiede in den Löhnen, die die Arbeiter zu einem bestimmten Zeitpunkt erhalten.

Das Gleichgewicht der Preise auf den verschiedenen Märkten erscheint Böhm-Bawerk „relativ stabil“, es herrscht ein Gleichgewicht der Preise auf den Gütermärkten, wenn in den verschiedenen Produktionszweigen und Produktionsabschnitten „gleiche Arbeit gleich, und ungleiche Arbeit in dem Verhältnisse ungleich entlohnt wird“ [73]). In diesem Falle findet kein Berufswechsel statt, denn der vorherrschende Lohnunterschied bildet lediglich einen entsprechenden Ausdruck für „die anderweitigen der Arbeit anhaftenden besonderen Umstände“. Als solche Besonderheiten bezeichnet Böhm-Bawerk die besondere Schwierigkeit, Unannehmlichkeit, Kostspieligkeit, Geschicklichkeit und Güte der Arbeit [74]). Nur bei der mittleren Arbeit gleichen sich die Löhne auf die Dauer aus. Bei allen übrigen Arten der Arbeit gibt es angemessene Lohnunterschiede. Diese letzteren veranlassen keinen Berufswechsel, denn besondere Umstände hindern daran. Bei der

[73]) Böhm-Bawerk, Maßstab, a. a. O., S. 445. Der Ausdruck „in dem Verhältnisse“ bezieht sich auf die besonderen Umstände, die bei den einzelnen Arbeiten die Lohnunterschiede hervorrufen. (Anm. des Verfassers.)

[74]) Böhm-Bawerk, Maßstab, a. a. O., S. 445.

Schaffung eines durchschnittlichen Lohnsatzes spielen sie nur eine nebensächliche Rolle. Das Kostengesetz in dem von Böhm-Bawerk erläuterten Sinne hat hier bei weitem das Uebergewicht.

Lohnunterschiede werden auch hervorgerufen durch Unterschiede in den Unterhalts-, Erziehungs- und Bildungskosten [75]).

Vor allem aber veranlassen Unterschiede im Arbeitsleide auch Lohnunterschiede. Das trifft einmal für alle jene Berufe zu, welche die Länge ihrer Arbeitszeit nach eigenem Gutdünken festsetzen können. Dahin gehören in der Regel alle Arbeitsarten, bei denen der Arbeiter für eigene Rechnung die Herstellung von Gütern in die Hand nimmt, wie es beispielsweisee bei den Künstlern, Schriftstellern, Hausindustriellen und Handwerkern der Fall ist [76]). Alle die genannten Berufe vermögen nach Belieben dann, wenn sich bei ihrer Arbeit Ermüdung einstellt, die Arbeit bei dem Punkte abzubrechen, wo der Nutzen, den ihnen das weitere Arbeiten gewähren würde, geringer erscheint als die Arbeitsmühe. Die Arbeitszeit wird der Arbeiter bis zu dem Punkte ausdehnen, wo sich Arbeitsmühe und Nutzen der Arbeit gleichen. Diese Gleichgewichtslage tritt bei den verschiedenen Arbeitern zu verschiedenen Zeiten ein, d. h. die Länge der Arbeitszeit ist für die einzelnen Arbeiter verschieden. Ein kräftiger Arbeiter wird viel später Ermüdungserscheinungen verspüren als ein schwächerer, ein kranker viel eher als ein gesunder, während ein fleißiger Arbeiter viel eher geneigt sein wird, länger zu arbeiten als ein träger. Es entspricht daher der verschiedenen Lohnhöhe ein verschiedenes Angebot an Arbeitsstunden und eine sehr unterschiedliche Intensität des Arbeitsleides, zu welchem die Arbeiter neigen [77]). Die Fälle jedoch, wo der Arbeiter nach eigenem Ermessen die Dauer seiner Arbeit bestimmen kann, sind nach Böhm-Bawerk äußerst selten. Immerhin stellen sie dauernde Lohnunterschiede dar.

Nicht dauernd, sondern vorübergehend, sind die Lohnunterschiede, die in solchen Industrien erzielt werden, in denen bezahlte freiwillige Ueberstunden eingeführt sind. Auch hier vermag der Arbeiter so lange zu arbeiten, bis das Arbeitsleid die Mehrbezahlung durch die Ueberarbeit aufwiegt. Böhm-Bawerk jedoch meint, daß die Ausdehnung der Arbeitszeit nicht beliebig erfolgen könne, außerdem aber seien die Ueberstunden Einrichtungen, die der höheren Beanspruchung eines Produktionszweiges oder eines Betriebes zu bestimmten Zeiten genügen sollen.

---

[75]) Böhm-Bawerk, Maßstab, a. a. O., S. 441 f.
[76]) Böhm-Bawerk, Maßstab, a. a. O., S. 430.
[77]) Böhm-Bawerk, Maßstab, a. a. O., S. 424 f.

Vergleicht man mehrere Beschäftigungszweige hinsichtlich der Annehmlichkeit oder Unannehmlichkeit der Arbeit, so erweist sich, daß Verschiedenheiten der Annehmlichkeit und Unannehmlichkeit Lohnunterschiede hervorrufen. Ist eine Arbeit mit einer verhältnismäßig bedeutenden Unannehmlichkeit verbunden, dann wird diese Arbeit in der Regel besser bezahlt als die, welche mit durchschnittlicher Unannehmlichkeit verbunden ist. Angenehme Arbeiten, d. h. solche Beschäftigungen, die eine unterdurchschnittliche Beschwerde aufweisen, haben einen niedrigeren Lohnsatz. Die Arbeitsmühe differenziert auch hier den Lohn im Vergleich zu einem mittleren Lohnniveau. Solange eine Arbeit angenehm ist, so lange ruft sie Lohnunterschiede hervor. Der Lohnunterschied kann infolgedessen sowohl ein dauernder, als auch ein vorübergehender sein. Böhm-Bawerk bemerkt hierzu noch, daß Gegentendenzen das genannte Merkmal der Lohndifferenzierung in seiner Auswirkung hindern. Häufig genug werden gerade die unangenehmen Arbeiten nicht höher bezahlt als gewöhnliche Arbeiten [78]).

Bei der qualifizierten Arbeit wirken andere Gründe als das Arbeitsleid auf die Lohnhöhe ein und rufen eine Differenzierung hervor. Das Arbeitsleid wirkt nur in Einzelfällen, von denen Böhm-Bawerk lediglich extreme Fälle streift [79]). Nur die Gründe für die Lohnunterschiede, die sehr qualifizierte Arbeiten hervorrufen, untersucht er etwas eingehender. Berühmte Künstler, Bildhauer, Maler, besitzen wegen der Seltenheit ihres Talentes eine Art natürlichen Monopoles in der Herstellung gewisser Erzeugnisse. Auch für diese hochqualifizierte Arbeit besteht eine Grenze der Arbeitszeit, die bei entsprechend hoher Bezahlung hinaufgesetzt wird und bei geringerer Bezahlung tiefer liegt. Das Arbeitsleid wirkt auf die Höhe des Arbeitsentgeltes ein, denn der Künstler wird nur bis zu dem Punkte arbeiten, wo der Grenznutzen des Entgeltes, das er aus seiner Arbeit erhält, dem Grenzleid des letzten Teilchens der Arbeitszeit die Wage hält [80]). Der Grund also, warum selten qualifizierte Arbeit höher entlohnt wird als andere Arbeit, liegt in ihrer Seltenheit. Die absolute Höhe ihres Arbeitsentgelts aber wird von der Arbeitsmühe noch weiter differenziert.

Was ergeben sich des weiteren für Folgerungen bezüglich der Schichtung der Lohnsätze, wenn auf den Marktseiten Monopolbildungen auftreten? Zwecks Erkenntnis des Zusammenhanges

---

[78]) Böhm-Bawerk, Maßstab, a. a. O., S. 431.
[79]) Böhm-Bawerk, Maßstab, a. a. O., S. 432.
[80]) Böhm-Bawerk, Maßstab, a. a. O., S. 435.

geht Böhm-Bawerk auf die Untersuchung der Lohnunterschiede ein, die sich zwischen Auswanderungsländern und Kolonialländern feststellen lassen. In den letzteren sind die Lohnsätze höher als in den ersteren. Der Einwanderer hat nämlich die Möglichkeit, dann, wenn ihm von der einem monopolisierten Unternehmer angebotene Lohn zu niedrig erscheint, ein Stück Land in Kultur zu nehmen, d. h. selbständig zu werden. Diese Möglichkeit besteht in den alten Kulturländern nicht. Hier muß der Arbeiter vielmehr einen jeden Lohn annehmen, der ihm angeboten wird, um überhaupt leben zu können. Darüber hinaus muß man beachten, daß die Einwanderer, besonders die ersten, regelmäßig oder doch sehr häufig eine Verbindung zur Landwirtschaft haben, d. h. neben ihren gewerblichen und anderen Kenntnissen auch noch landwirtschaftliches Wissen besitzen, das dem Durchschnittsarbeiter in den alten Kulturländern abgeht. Letzterer kann nicht, wenn es ihm paßt, selbständig werden, d. h. ein eigenes Unternehmen gründen, denn die Unternehmertätigkeit erfordert häufig Kapital und besondere Geistesgaben, die der Durchschnitt der in einem bestimmten Berufe Tätigen nicht hat.

Diese Gedankenführung Böhm-Bawerks erinnert zu einem wesentlichen Teil an die Ausführungen Thünens. Es liegt sehr nahe, zwischen den von Böhm-Bawerk untersuchten Kolonialländern und Thünens „isoliertem Staat" bezüglich der Bildung der Löhne in beiden eine Parallele zu ziehen. Betrachtet man die Kolonialländer, von denen Böhm-Bawerk spricht, als gleichbedeutend mit den Grenzgebieten in Thünens „isoliertem Staat", dann vollzieht sich die Lohnbildung in genau derselben Weise, wie sie Thünen so anschaulich geschildert hat. Während aber der letztere seine Ausführungen für die Tatsache der bestehenden Lohnunterschiede zwischen den Auswanderungsländern und den Kolonialländern nicht weiter ausgesponnen hat, sondern andere Ursachen [81]) für die bestehenden Lohnunterschiede anführt, so gestaltet anderseits Böhm-Bawerk, wenn auch nicht ausdrücklich so doch tatsächlich, die Thünenschen grundlegenden Gedanken weiter aus.

Böhm-Bawerk nimmt an — und das gilt insbesondere für die alten Kulturländer —, der Durchschnittsarbeiter habe ein Sparkapital von einer gewissen Größe, was ihm den Lohnkampf erleichtere, d. h. der Arbeiter braucht nicht jeden von dem Unternehmer geboten Lohn anzunehmen. Daraus geht hervor, daß eine verschiedene Größe des Sparkapitals auch Lohnunterschiede hervorrufen kann, denn, wer weniger Sparkapital hat, muß einen

[81]) Vergl. S. 20 dieser Arbeit.

ungünstigeren Lohn in Kauf nehmen als derjenige, der darin besser gestellt ist [82]).

Betrachtet man das Verhältnis einer monopolisierten Branche [83]) zu einer anderen, die ebenfalls monopolisiert ist, dann ergeben sich gewisse Lohnunterschiede. In diesem Falle nämlich vermag der Arbeiter, wenn ihm der in einer monopolisierten Branche von dem Unternehmer festgesetzte Lohn zu gering erscheint, in einen anderen Produktionszweig überzugehen, der einen höheren Lohnsatz zahlt. In dieser neuen Branche jedoch entwickelt der Arbeiter eine geringere Produktivität als in der alten. Das beruht auf der einfachen Tatsache, daß der Arbeiter natürlich in dem Berufe, in dem er vorgebildet oder doch längere Zeit tätig gewesen ist, mehr leisten kann, als er es in einem neuen, vielleicht erst zu erlernenden Beruf, vermag. Der Lohn, den er in der neuen Branche erhält, ist also geringer als der, den er bisher in der alten Branche erhalten hat, aber doch höher als der, den ihm der monopolisierte Unternehmer der alten Branche geben will. Hier gibt es auch individuell erhebliche Unterschiede, die sich aus der größeren oder geringeren Anpassungsfähigkeit des einzelnen Arbeiters und aus anderen Gründen ergeben [84]).

Nun zum Fall der Koalitionsbildung seitens der Arbeiter gegenüber selbständig nebeneinander konkurrierenden Unternehmern! Den Ausgangspunkt der Untersuchung bildet dabei der Gesamtwert einer bestimmten Arbeitergruppe. Dieser Gesamtwert kann nur im Vergleich mit den komplementären Gütern, Kapital und Natur, festgestellt werden. Der Gesamtwert der Arbeitergruppe hängt ab von der Größe des Nutzerfolges, den alle komplementären Güter zusammen zu stiften imstande sind [85]). Drohen die Arbeiter mit Streik, dann fällt ein komplementäres Gut, die Arbeit, für den produzierenden Unternehmer aus. Damit fällt ihm aber auch gleichzeitig der Ausfall des Nutzens der neben der Arbeit notwendigen Produktionsfaktoren zur Last; denn bei komplementären Gütern gibt es nur eine gemeinsame Nutzung. Kann infolgedessen die koalierte Arbeit nicht durch andere ersetzt wer-

[82]) Böhm-Bawerk, Macht, a. a. O., S. 253.

[83]) Die Lohnunterschiede, die durch Monopol- und Koalitionsbildungen hervorgerufen werden, sind von Böhm-Bawerk im Verhältnis zu den übrigen Autoren, deren Theorien untersucht werden, ausführlich gehalten. Dabei zeigt Böhm-Bawerk eine gewisse Abrundung seiner Gedankengänge, um deretwillen die Wiedergabe derselben an dieser Stelle erfolgt. Im übrigen jedoch werden die Fälle der Bildung von Lohnunterschieden durch Monopole und Koalitionen aus der Betrachtung aus bereits bekannten Gründen ausgeschaltet.

[84]) Böhm-Bawerk, Macht, a. a. O., S. 254.

[85]) Böhm-Bawerk, Macht, a. a. O., S. 262.

den, dann hat die Arbeit den Gesamtwert der Kombination der Komplementärgüter. Der Lohn, der sich im Ergebnis herausstellt, ist nicht festgesetzt durch die Wertschätzung, die der Unternehmer der Arbeit als solcher und allein entgegenbringt, sondern stellt einen verhältnismäßigen Teil des Gesamtwertes dar. Die Erklärung der Lohnunterschiede, die auch in diesem Falle vorhanden sind, hat Böhm-Bawerk nicht vorgenommen. Man kann jedoch annehmen, daß der Einzelnutzen des Einzelarbeiters auch weiterhin eine gewisse Einwirkung auf die Lohnunterschiede hat, denn tatsächlich bestehen die Lohnunterschiede weiter fort.

In dem vorstehenden Falle nämlich würde die Differenz zwischen dem Gesamtnutzen der Komplementärgüter und der Summe der Einzelnutzen der Arbeiter den Gesamtbetrag des absoluten Mehrlohnes ausmachen, der auf die koalierten Arbeiter höchstens umgelegt werden könnte, entweder zu gleichen Teilen oder nach beliebigem Verhältnis. Die Wirkung der Einzelnutzen der Arbeiter in ihrem gegenseitigen Verhältnis besteht auch weiterhin fort. Die Löhne, die in dem fraglichen Falle gezahlt werden, unterscheiden sich auch weiterhin in der Höhe voneinander, sie gleichen sich nicht aus. Die Umlegung des Mehrbetrages auf die Arbeiter zu gleichen Teilen vorausgesetzt, ergibt die Feststellung, daß die Arbeiter mit der geringsten Produktivität den relativ größten Nutzen von der Koalition haben, da, gemessen an dem ursprünglichen Lohn, der auf sie umgelegte Betrag einen größeren Teil ihres Einkommens ausmacht als bei den Arbeiten mit höherer Produktivität und damit höheren Lohnsätzen.

In dem Bestreben, die Lohntheorie vollkommen oder doch bei weitem auf den Nutzenbegriff zu gründen, und in der Absicht, zunächst das allgemeine und Wesentliche mit dem Nutzen zu erklären, treten die Lohnunterschiede bei der Behandlung des Lohnproblems bei Böhm-Bawerk in den Hintergrund. Immerhin läßt sich ein Gesamtbild zeichnen.

Entsprechend den beiden Seiten des Arbeitsmarktes unterscheidet Böhm-Bawerk auch zwei Arten der Wertschätzung, die des Unternehmers als Nachfragenden einerseits und die des Arbeiters als Anbieter anderseits. Letztere, die „disutility", hält er jedoch für sehr wenig wirksam, d. h. nur in bestimmten Ausnahmefällen. Das rührt daher, daß er das Arbeitsleid im wesentlichen als eine Funktion der Arbeitszeit ansieht, und die letztere wird allgemein oder doch für größere Arbeitergruppen kollektiv bestimmt. Hierbei wird der einzelne Arbeiter bestenfalls mit seiner eigenen Wertschätzung gegenüber seiner eigenen Arbeitskraft nur insoweit berücksichtig, als das durchschnittliche Ar-

beitsleid einer Arbeitergruppe bei einer kollektiven Regelung der Arbeitszeit zur Auswirkung kommt. Eine so umfangreiche Einwirkungsmöglichkeit der „disutility", wie sie von Marshall angenommen wurde, wird von Böhm-Bawerk als Analogon zum klassischen Kostenwert ausdrücklich abgelehnt.

Wesentlicher erscheint die Einwirkung der Wertschätzung des Unternehmers gegenüber der Arbeit. Der Unternehmer schätzt die Arbeit ihrer Produktivwirkung wegen. Je gößer oder geringer die Produktivwirkung der Arbeit, desto gößer oder geringer die Wertschätzung des Unternehmers dieser Arbeit gegenüber. Ist die Arbeit eines Arbeiters innerhalb ein und desselben Berufes produktiver im Verhältnis zu einer anderen, dann ist auch die Wertschätzung des Unternehmers und damit der Lohnsatz höher. Verändert sich die Produktivität einer Arbeit, dann verändert sich auch der Lohnsatz. Damit gehen die Lohnunterschiede je Arbeiter auf die veschiedene Produktivität der einzelnen Arbeiter zurück. Der Umstand, daß Böhm-Bawerk letzthin die Wertschätzung des Unternehmers der Arbeit gegenüber auf die Wertschätzung der Konsumenten zurückführt, wobei der Unternehmer nur eine Rolle als Mittler zwischen Konsumenten und Arbeiter spielt, ändert die obigen Folgerungen nicht oder kaum.

Das zeigt aber, daß Böhm-Bawerk am Ende einer Reihe von Theoretikern steht, die den Nutzen zur Grundlage ihrer Lohntheorie genommen haben. Zugleich führt er in folgerichtiger Weise den Nutzenbegriff sowohl für die Nachfrage als auch für die Angebotseite in seine Lohntheorie ein und vereinheitlicht dadurch ihren Aufbau.

Literatur

Böhm-Bawerk, Eugen von: Der letzte Maßstab des Güterwertes. (1894.) Gesammelte Schriften. Wien-Leipzig 1924. Abkürzung im Text: Maßstab.

Derselbe: Macht oder ökonomisches Gesetz? (1914.) Gesammelte Schriften S. 230 ff. Wien-Leipzig 1924. Abkürzung im Text: Macht.

Honegger, Hans: Volkswirtschaftliche Systeme der Gegenwart. Karlsruhe 1925. (Brauns kleine Handbücher.)

Schumpeter, Josef: Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart: Deutschland. Bd. 1. Wien 1927.

Surànyi-Unger, Theo: Die Entwicklung der theoretischen Volkswirtschaftslehre im ersten Viertel des 20. Jahrhunderts. Jena 1927.

4. Kapitel

Das Kapitalfondstheorem

I. John Stuart Mill

Die Lohntheorie Mills pflegt man mit dem Namen „Lohnfondstheorie" zu bezeichnen und stellt damit ihren Kern heraus. Mill versucht auf einem anderen Wege als die bisher geschilderten Theoretiker die Lohnerscheinungen zu erklären, d. h. die entscheidenden Bestimmungsgründe der Löhne aufzufinden und darzustellen.

Bei der Untersuchung der Bestimmungsgründe des Arbeitslohnes geht Mill von Angebot und Nachfrage nach Arbeit aus und sucht beide in ihrer Bedeutung näher zu erfassen. Die Nachfrage nach Arbeit wird begrenzt durch das für die Lohnzahlung vorhandene Kapital einer Volkswirtschaft, den Lohnfonds. Darunter versteht Mill das umlaufende Kapital [86]), das für die Arbeit ausgegeben wird, wozu er noch die Fonds zählt, die für sog. „unproduktive Arbeiter" [87]) ausgegeben werden (Dienstboten!). Im wesentlichen jedoch wird die Nachfrage und mithin der Lohnfonds durch die Größe des umlaufenden Kapitals bestimmt [88]).

Das Angebot von Arbeit hängt ab von der Größe der Bevölkerung. Unter der letzteren versteht Mill die Gesamtheit aller um Lohn arbeitenden Menschen.

Der Lohn richtet sich nach dem Verhältnis zwischen Kapital und Zahl der Bevölkerung. Die Vermehrung des Kapitals einer Volkswirtschaft bewirkt daher bei gleichbleibender Bevölkerung eine Lohnerhöhung, sie würde ebenso bei gleichbleibendem Kapital und Bevölkerungsverminderung eintreten. Damit glaubt Mill den Kern der Lohnerscheinung gefunden zu haben: In jeder Volkswirtschaft ist für jede Produktionsperiode ein Kapitalfonds vorhandeln, aus welchem die Lohnzahlungen geleistet und auf die Zahl der vorhandenen Arbeiter verteilt werden. Will man den mittleren Lohn bestimmen, so teilt man den Kapitalfonds durch die Anzahl der vorhandenen Arbeiter. Sozialpolitische Maßnahmen zwecks Erhöhung der Löhne können zwar unternommen werden, sie können aber nur auf Kosten der übrigen Arbeiter vor sich gehen. Eine Erhöhung der Löhne insgesamt kann nur durch die Hebung des Volkswohlstandes, d. h. die Vergrößerung der Kapitalmenge, oder durch die Verminderung der Arbeiterzahl erfolgen. Mill meint

---

[86]) Mill, a. a. O., S. 506. Zum Begriff des umlaufenden Kapitals vergl. S. 138 dortselbst.

[87]) Mill, a. a. O., S. 506. Ueber den Begriff der „unproduktiven Arbeit" vergl. insbes. das 5. Kapitel.

[88]) Mill, a. a. O., S. 506.

aber, daß es viel leichter sei, die Lebenshaltung allgemein zu senken als ihre Hebung zu bewirken. Nur ein großzügiges, vom Staate organisiertes Erziehungswesen, vermag, unter gleichzeitiger Kolonisation, das Angebot an Arbeitern auf dem Arbeitsmarkte zu verringern und damit den Lohn in die Höhe zu treiben.

Mill findet auf diese Weise eine vollkommen andere Antwort auf die Frage nach der mittleren Höhe des Lohnes als Ricardo, beschreitet also mit seiner Lohntheorie neue Wege.

Auch die Schichtung der Lohnsätze sieht er mit andere Augen an als Ricardo. Er befaßt sich sehr eingehend mit den Lohnverschiedenheiten. Wie er im Vorwort zum XIV. Kapitel seines Buches ausführt, will er nichts anderes, als die Lehren des Adam Smith für seine Zeit brauchbar machen. Infolgedessen bezwecken alle seine Betrachtungen zum Problem der Lohnverschiedenheiten lediglich einen Umbau der Lehren seines großen Vorgängers. Tatsächlich kommentiert er nur die Abschnitte, die er bei Smith zu dem fraglichen Problem findet.

Von den hemmenden Wirkungen der Politik abgesehen, rührt nach Mill die Differenzierung der Löhne von der verschiedenen Beliebtheit der Beschäftigungen her. Letztere hängt von vielerlei Ursachen ab.

Zunächst führt Mill die Annehmlichkeit oder Unannehmlichkeit der Beschäftigung an sich an, wie z. B. Schwerarbeit, Leichtarbeit, Reinlichkeit Unsauberkeit, soziale Achtung und Nichtachtung der Beschäftigung. Zu seiner Zeit verdiente ein Grobschmied in 12 Stunden weniger als ein einfacher Arbeiter in den Kohlengruben, denn, obschon jener einer gewissen Fertigkeit bedarf, schmutzt seine Arbeit weniger und birgt nicht so große Gefahren in sich wie die des Grubenarbeiters und außerdem wird sie nicht in der Erde, sondern in der freien Luft bei Tageslicht verrichtet. Aber auch solche Berufe, die Ansehen und Ehre einbringen, werden meistens schlechter bezahlt als manche weniger geachtete Berufe. Das Schlächterhandwerk hält man im allgemeinen für ein rohes Geschäft, aber gerade deshalb bringt es seinen Berufszugehörigen ein relativ hohes Entgelt ein. Die Tätigkeit eines Scharfrichters wird von den Menschen verachtet und verabscheut, aber gerade deswegen wird der Scharfrichter sehr gut bezahlt.

Zum anderen entspringen Lohnunterschiede auch der Leichtigkeit und Billigkeit der Arbeit einerseits und der Schwierigkeit und Kostspieligkeit derselben anderseits, d. h. man kann manche Berufe recht schwer erlernen, andere erfordern eine kostspielige Ausbildung. Die zu seiner Zeit beobachtete Tatsache der außerordentlich schlechten Bezahlung der Handweber erklärt Mill mit

der relativ hohen persönlichen Freiheit des Handwebers. Er leistet seine Arbeit in seinem Heim ab und kennt daher nicht eine einseitig festgesetzte Bindung seiner Zeiteinteilung. Der Fabrikarbeiter dagegen wird entlassen, wenn er nicht die Bestimmungen der Fabrikordnung einhält. Dabei gestaltet sich auch die Erlernung der Handweberei nicht besonders kostspielig, da sie keine teuere Lehrzeit benötigt; denn die Kinder der Handweber lernen von Jugend auf die Tätigkeit des Handwebens bei ihren Eltern zu Haus. Diese Argumente Mills treffen jedoch nicht den Kern der Sache, denn es ist eine in der Nationalökonomie allgemein bekannte Tatsache, daß die Konkurrenz der Maschine dem Handweber den Lohn gedrückt hat.

Auch die kleineren oder größeren Unterschiede in der Beständigkeit der Beschäftigung des Arbeiters wirken im Sinne einer Lohndifferenzierung, was vor allem für die saisonbedingte Arbeit zutrifft. Normalerweise kann z. B. ein Maurer nur bei günstiger Witterung arbeiten. Bei schlechtem Wetter, d. h. besonders in der Winterzeit, kann der Maurer nicht arbeiten. Der Stundenlohn des Maurers übersteigt daher den Durchschnittssatz recht erheblich. Im Jahresdurchschnitt jedoch verdient der Maurer kaum mehr als andere Berufe vergleichbarer Art.

Bei den freien Berufen insbesondere zeigt sich die Tendenz, daß die Unsicherheit den Lohn erhöht; denn im Falle des Gelingens muß die Vergütung ausreichen, um die Gefahr des Mißlingens mit dem damit verbundenen Ausfall an Lohn auszugleichen.

Zu dieser Mannigfaltigkeit der Ursachen, die das Gesicht des „Lohnniveaus“ plastisch formen, tritt noch ergänzend die Art und Weise der Wirkung, die natürliche Monopole ausüben. Gewisse Arten von Arbeitern besitzen durch das Vertrauen, das die Oeffentlichkeit in sie setzt, ein natürliches Monopol. So verdienen beispielsweise die Goldschmiede und Juweliere überall mehr als die Zugehörigen vieler anderer Berufe, bei denen eine bedeutend höhere Geschicklichkeit gefordert wird. Aehnlich wirkt der Ruf eines Arztes oder eines Rechtsanwalts. Bei diesen kann man häufig die Feststellung machen, daß dann, wenn einige Berufszugehörige ihrer Dienste billiger anbieten, diese ihre Praxis dadurch kaum vergrößern, sondern eher noch, infolge des absinkenden Vertrauens, ihre Praxis sich vermindert. Das höhere Entgelt bildet in all diesen Fällen eine Folge des Mangels an Wettbewerb, ein Mehr und eine Art Monopolpreis. Wenn alle Berufe ein gleiches Maß von Vertrauen in die Person und die Fähigkeit der einzelnen Berufsausübenden erforderten, so wäre die Bildung eines höheren Lohne bei den in Frage stehenden Berufen nicht

möglich. Die Tatsache besonderer Vertrauens-Anforderungen gewährt den entsprechenden Berufen einen Seltenheitspreis, da vertrauenswürdige Personen in der Regel gegenüber den minder vertrauenswürdigen in geringerem Umfange vorhanden sind.

Berufe, die eine bestimmte Ausbildungzeit erfordern, besitzen einen höheren Lohnsatz im Vergleich zum mittleren Lohn. Ein Handwerker, der mehrere Jahre hindurch eine Lehrzeit durchmachen mußte, kann und wird billigerweise nach Beendigung derselben ein höheres Arbeitsentgelt verlangen als Ersatz des Ausfalls an Lohn, den er während seiner Lehrzeit gehabt hat, meint Mill, außerdem Ersatz der Kosten der Erziehung usw.: Der Lohn für das Jahr steigt um den aliquoten Teil des kapitalisierten Betrages der Gesamtkosten für die Lehre. Weil die Ausbildung für einen gelernten Beruf stets oder doch meistens mit Kosten verbunden ist, steigen aus den gering entlohnten Berufsschichten verhältnismäßig wenige in die oberen auf. Dem wirkt nach Mill die Förderung der allgemeinen Schulpflicht entgegen. Beispielsweise konnten die unteren Bevölkerungskreise vor Einführung der allgemeinen Schulpflicht weder lesen noch schreiben. Infolgedessen konnten einfache Schreibarbeiter einen höheren Lohn einkassieren als manche Handwerker. Es lag eine Art Monopol der Schreibarbeiter vor.

Allgemein bekannt ist auch die Tatsache, daß gewisse Berufe einer bestimmten Gesellschaftsschicht vorbehalten werden (Diplomaten!), ein Umstand, der auf die Stabilisierung der gegebenen Lohnverschiedenheiten hinarbeitet. Ueberhaupt meint Mill, daß die Arbeiterarten streng voneinander getrennt sind, daß sie fast „erblichen Kastenscheidungen" gleichkommen [89]). In der Regel nämlich wählen die Kinder eines bestimmten Standes einen Beruf, welcher der sozialen Stellung ihres Vaters ungefähr entspricht. Eine solche Erblichkeit des sozialen Standorts kann man insbesondere bei den freien Berufen finden, aber auch bei den Handwerkern und sogar den ungelernten Arbeitern trifft das zu.

Demgemäß, meint Mill, wird auch der Arbeitslohn in jeder dieser Berufsschichten viel mehr durch die Veränderung der zu ihr gehörenden Bevölkerung als durch die allgemeine Veränderung der Volkszahl eines Landes geregelt. Damit kennzeichnet er die Tatsache, daß sich Lohnveränderungen, die mit der Veränderung der Volkszahl zusammenhängen, zunächst auf die Berufsschicht auswirken, welche die stärkere Bevölkerungsbewegung auf-

---

[89]) Mill, a. a. O., S. 579.

weist [90]). Hier entfernt sich Mill von der relativen Konstanz der Lohnunterschiede, die Ricardo als Arbeitshypothese aufstellt. Dazu trägt auch noch bei, daß die von Mill bereits früher herangezogene allgemeine Schulbildung, die immer stärkere Förderung erfährt, jene Konstanz weiterhin beseitigt. Eine andere Durchbrechung des Ricardoschen Grundsatzes von der Konstanz der Lohnunterschiede erfolgt durch das Aufsteigen von Angehörigen der unteren Berufs- und Gesellschaftsschichten in höhere, was durch die Unterstützung von Angehörigen der unteren Schichten seitens Privater oder öffentlich-rechtlicher Körperschaften, insbesondere des Staates, ermöglicht wird. Durch Stipendien, Freitische, Stiftungen usw., werden viel mehr Menschen für einen bestimmten Beruf ausgebildet als ohne jene Einrichtung ausgebildet worden wären. Das vermehrte Angebot innerhalb dieser Berufe führt infolgedessen zu einer Herabsetzung der Löhne, da sich die Ueberzähligen eines jeden Berufes, nur um überhaupt beschäftigt zu werden, mit einem niedrigeren Lohnsatz begnügen, als er im Mittel bisher für derartige Berufe üblich war. Die Konkurrenz der Armen nimmt somit die Vergütung der Reichen hinweg [91]). Mit der Einführung dieser Gedanken entfernt sich Mill eindeutig vom Grundsatz der relativen Konstanz Ricardos.

Bezieht man in diese Gedankenführung Mills seinen Begriff des Lohnes hinein und würde man — wie es Mill tatsächlich nicht getan hat — für die einzelnen Branchen und Berufe einen bestimmten Lohnfonds annehmen, dann würden die Lohnunterschiede, die durch die mittleren Löhne der Berufe und Berufszweige dargestellt werden, darauf zurückzuführen sein, daß sich in den einzelnen Berufen und Berufszweigen eine verschieden große Zahl von Berufszugehörigen in den vorhandenen Lohnfonds teilt.

Die Ursachen der Lohnunterschiede zwischen Frauen- und Männerarbeit sucht Mill in der sozialen Ordnung. Die Menschen haben von jeher aus sittlich-weltanschaulichen Gründen heraus die Frauenarbeit geringer bewertet als Männerarbeit. Die herrschende Gesellschaftsordnung, meint Mill, mache fast jede Frau in allen sozialen Beziehungen zum „Appendix des Mannes", dadurch werden die Männer befähigt, den Löwenanteil von dem zu nehmen, was im Grunde beiden gehört [92]). Außerdem aber erweisen sich die weiblichen Beschäftigungsmöglichkeiten äußerst gering an Zahl im Vergleich zu den Arbeitsgelegenheiten der Männer. Das bedeutet, daß die Frauen um die vorhandenen Arbeitsgelegenheiten

[90]) Mill, a. a. O., S. 580.
[91]) Mill, a. a. O., S. 582.
[92]) Mill, a. a. O., S. 590.

in viel stärkerem Maße in Wettbewerb treten als die Männer für die Arbeitsgelegenheiten, die ihnen zur Verfügung stehen. Das stärkere Angebot an weiblichen Arbeitskräften gegenüber einer erheblich geringeren Nachfrage drückt die Frauenlöhne unter die Männerlöhne herab. Ferner, meint Mill, brauche das Arbeitsentgelt der berufstätigen Frau nur für sie selbst, für ihren eigenen Unterhalt, auszureichen, wogegen der Mann meistens eine Familie zu ernähren hat. Der Mann erhält also zum Teil aus sozialen Rücksichten heraus, die in der Gesellschaftordnung begründet liegen, einen höheren Lohn als die Frau. Diesem letzteren Gedanken Mills gegenüber kann man einwenden, daß auch bei einem Vergleich der Löhne unverheirateter Männer und Frauen die Löhne Unterschiede aufweisen, die zum Teil recht erheblich sind [93]).

In der Behandlung der Schichtung der Lohnsätze bedeutet Mill gegenüber Ricardo einen Fortschritt, insofern er zu dem Problem eingehend Stellung nimmt. Allen seinen Vorgängern gegenüber aber kann man die Feststellung machen, daß Mill die Volkswirtschaft als einen wachsenden Organismus sieht, er meint, der volkswirtschaftliche Ertrag [94]) nehme der Tendenz nach zu. Es wächst damit auch das Kapital einer Volkswirtschaft und damit auch der Lohnfonds. Die Lohnunterschiede der Berufe und Berufszweige hängen zu einem wesentlichen Teile von dem verhältnismäßigen Wachstum einer Volkswirtschaft ab.

Die von Ricardo als Arbeitshypothese aufgestellte relative Konstanz der Lohnunterschiede nimmt Mill nicht zum Ausgangspunkt seiner Untersuchungen, obwohl er eine Starrheit der Berufs- und Gesellschaftsklassen in ihrem gegenseitigen Verhältnis zueinander als fast eine „erbliche Kastenscheidung" annimmt. Die absolute Höhe des Lohnes in den einzelnen Berufsschichten jedoch macht er abhängig von der Bevölkerungsbewegung innerhalb dieser Berufsschichten selbst. Damit hängt zu einem nicht unwesentlichen Teile die Verteilung des Lohnfonds auf die einzelnen Berufsschichten von der Bevölkerungszahl und ihren Veränderungen ab.

Würde man den Lohnfonds eines bestimmten Produktionszweiges als feststehend annehmen — wobei die Bestimmbarkeit des Lohnfonds außer Betracht bleibe —, dann würde eine Ver-

---

[93]) Vergl. die Tabellen im Statistischen Jahrbuch für das Deutsche Reich, 1935, Teil IX S. 281 ff.

[94]) „Der Ertrag des Erwerbslebens eines Landes hat die Tendenz zuzunehmen, wenn er nicht durch schlechte Einrichtungen oder durch einen niedrigen Stand der Lebenskünste niedergehalten wird". (Mill, a. a. O., S. 234.)

änderung der Zahl der Berufszugehörigen gleichbedeutend sein mit einer Veränderung des mittleren Lohnes dieses Produktionszweiges, da sich mehr oder weniger Menschen in den Lohnfonds teilen müssen. Die Lohnunterschiede zwischen den einzelnen Branchen würden also dem Wesen nach darauf zurückzuführen sein, daß sich eine verschiedene Anzahl von Berufszugehörigen in den Lohnfonds ihres Berufszweiges teilen. Folgerungen in dieser Tragweite hat Mill nicht gezogen, sie würden aber zu machen sein, wenn Mill auch für die einzelnen Produktionszweige einen bestimmten Lohnfonds annehmen würde. Er spricht zwar von besonderen Fonds, die für die Lohnzahlung unproduktiver Arbeiter zur Verfügung stehen, teilt aber den Lohnfonds, der für die produktiven Arbeiter zur Verfügung steht [95]), nicht weiter auf; er müßte es aber folgerichtigerweise tun. Er könnte dann bei Wachstum der Volkswirtschaft und damit auch des Lohnfonds die Lohnunterschiede der einzelnen Berufszweige erklären. Bei verschiedener Wachstumsrate der einzelnen Produktionszweige nämlich würde auch der Lohnfonds der einzelnen Berufszweige in verschiedenem Maße zunehmen. Auf diese Weise wären auch die Mittel, aus denen die Löhne des fraglichen Berufszweiges gezahlt werden, verschieden hoch und die Löhne würden verschieden sein, sofern nicht eine gleichzeitige Bevölkerungsvermehrung in diesem Berufszweig den Lohn niedrig hält. Da Mill das Wachstum der Volkswirtschaft, eine ständige Entwicklung derselben, und damit ein Wachsen des gesamten Lohnfonds voraussetzt, könnte er, wenn er eine weitere Aufteilung des Lohnfonds gemacht hätte, die Lohnverschiedenheiten mit der Idee des Wachstums der Volkswirtschaft in Zusammenhang bringen.

Im übrigen hat er eine Reihe von verschiedenen Erklärungsgründen für die Erklärung der Lohnunterschiede, sowohl für ganze Gruppen von Arbeitern als auch innerhalb derselben für die einzelnen Individuen. Für viele Berufe gründet sich der unterschiedliche Lohnsatz auf die zufälligen Besonderheiten, die mit einer bestimmten Art der Beschäftigung verbunden sind. Ein innerer Zusammenhang aller Erklärungsgründe, die Mill gibt, ist nicht vorhanden, da sie zum Teil außerwirtschaflicher Natur sind und zum Teil vom Zufall hervorgerufen werden.

Aus dem Gesagten geht hervor, daß der Kern der Lohntheorie Mills aus der Kapitalgröße in der Gestalt des Lohnfonds besteht. Mill erkannte damit die wichtige Rolle des Kapitals für die Lohnzahlung in einer Volkswirtschaft.

---

[95]) Mill, a. a. O., S. 506.

Literatur

Heller, Wolfgang: Die Entwicklung der Grundprobleme der volkswirtschaftlichen Theorie. Leipzig 1924. (Wissenschaft und Bildung 162.)

Mill, John Stuart: Grundsätze der politischen Oekonomie. Jena 1924. (Sammlg. sozialwissenschaftlicher Meister Bd. 17.)

Salz, Arthur: Beiträge zur Geschichte und Kritik der Lohnfondstheorie. Münchener Diss. von 1905.

II. Eugen von **Böhm-Bawerk**

Böhm-Bawerk sieht das Lohnproblem einmal von der Nutzenseite aus, zum anderen aber auch von der Seite eines Subsistenz- oder Kapitalfonds der Volkswirtschaft. Eine vollkommen ausgebildete und in allen Teilen durchgefeilte Lohntheorie besitzt Böhm-Bawerk nicht, aber er selbst meint, er habe die „elementaren Bausteine“ [96]) für eine Lohntheorie geliefert, Grundgedanken, die späterhin Taussig[97]) weiter ausgebildet und in einer von Böhm-Bawerk anerkannten Art vervollkommnet hat.

Der „Zwiespalt“ in der Auffassung Böhm-Bawerks bei der Behandlung des Lohnproblems läßt sich dann verstehen, wenn man näher in Betracht zieht, daß er dann, wenn er die Lohnerscheinungen von der Nutzenseite sieht, die Volkswirtschaft in einem beharrenden Zustand erblickt, während er bei der Hereinbeziehung des Lohnfonds die Volkswirtschaft in der Entwicklung, d. h. zu verschiedenen Zeitpunkten untersucht.

Der Begriff des volkswirtschaftlichen Kapital- oder Subsistenzmittelfonds wird bei Böhm-Bawerk ein grundlegendes Element im Aufbau seiner Lohntheorie. Die kapitalistische Produktionsweise, deren Wesen er darin erblickt, daß sie ihre Ergiebigkeit in der Herstellung von Genußgütern durch die Benutzung zeitraubender Umwege steigert, erfordert zu Beginn einer jeden Produktionsperiode einen Vorrat von Gütern, die dem Unterhalt derer dienen, die an der Produktion teilnehmen. Der Vorrat umfaßt den gesamten Vermögensstock einer Volkswirtschaft [98]). Dieser besteht zu einem Teil aus unmittelbaren Unterhaltsmitteln, Lebensmitteln, Kleidern, Wohnbedarf usw. Der größte Teil der Subsistenzmittel indessen setzt sich aus solchen Gütern zusammen, die nicht unmittelbar dem Unterhalt der Menschen dienen, wie Maschinen und Werkzeuge usw. Wie aber vermag Böhm-

[96]) Vergl. dazu die Bemerkungen Böhm-Bawerks auf S. 646 seiner „Positiven Theorie des Kapitals“.
[97]) Taussig, Wages and Capital, 1896.
[98]) Böhm-Bawerk, a. a. O., S. 525.

Bawerk die letzteren in den Subsistenzmittelfonds einzurechnen? Eine durchschnittliche volkswirtschaftliche Produktionsperiode zugrundegelegt, meint Böhm-Bawerk, brauche die Volkswirtschaft nicht alle Unterhaltsmittel auf einmal. Es sei infolgedessen unzweckmäßig, die gesamten Unterhaltsmittel für Millionen produzierender Menschen aufzustapeln; es genüge vielmehr, wenn die Unterhaltsmittel für etwa zwei Monate fertig und bereit wären, während die übrigen erst fertiggestellt würden. Die Dauer der Herstellung gewisser Produkte werden Werkzeuge, Maschinen und dgl. gebraucht, die erst beschafft werden müssen, um die Produktion der Genußgüter beginnen zu können. Infolgedessen befinden sich die Subsistenzmittel in einem verschiedenen „Reifegrad", je weiter man in die Produktionsperiode hineinschreitet. Dabei muß man aber noch berücksichtigen, daß in Wirklichkeit die Produktionsperioden der Produktionszweige gegeneinander verschoben sind, d. h. Beginn und Ende der einzelnen Produktionszweige fallen zeitlich auseinander. Zu jeder Zeit gibt es infolgedessen fertige und halbfertige Genußgüter, wozu noch die Herstellungsmittel, die zur Produktion jener Güter benötigt werden, gehören.

Die Preisbildung des Gutes Arbeit ist ein Sonderfall der allgemeinen Preisbildung. Böhm-Bawerk geht von dem Umstand aus, daß die Arbeit keinen eigenen Wert hat, sondern dieser erst aus der Verwendungsmöglichkeit der Arbeit entspringt. Die Höhe des Arbeitslohnes richtet sich nach der Größe des Grenzproduktes der Arbeit. Die Verwendungsmöglichkeit der Arbeit wird letzthin von dem Konsumenten bestimmt, dessen Kaufkraft und Kaufrichtung auf die herzustellenden Produkte und damit auch über den Arbeitslohn einen ausschlaggebenden Einfluß haben. Auf dem volkswirtschaftlichen Arbeitsmarkte tauschen die Arbeiter ihre Ware Arbeit, verlangen und erhalten dagegen Unterhaltsmittel. Ihre Arbeitskraft geben sie im Tausche hin für fertige Genußgüter. Die Früchte der Arbeit reifen erst in der Zukunft, während die Arbeiter schon in der Gegenwart genußreife Güter erhalten. Nach Böhm-Bawerk ergibt sich jedoch stets da, wo Gegenwartsgüter gegen Zukunftsgüter getauscht werden, ein Mehr der Wertschätzung zugunsten der Gegenwartsgüter, da das Streben der Menschen lebensnotwendig auf den gegenwärtigen Genuß von Konsumgütern eingestellt ist.

Der volkswirtschaftliche Kapital- oder Substistenzmittelfonds wird durch den Vorrat an reifenden und genußreifen Gütern dargestellt. Sein Umfang bestimmt entscheidend die Länge der volkswirtschaftlichen Produktionsperiode. Der Grundgedanke der äl-

teren Lohnfondstheorie, die begrenzende Wirkung des Lohnfonds, leuchtet hier offenbar hervor, verändert durch die Einbeziehung des Zeitmoments, des Gedankens von der größeren Ergiebigkeit der Produktionsumwege, die mit der Länge der Produktionsperiode gekoppelt ist. Damit hat Böhm-Bawerk zwar eine Beziehung zwischen Lohn und Subsistenzmittelfonds gefunden, aber nichts ausgesagt über die Höhe des mittleren Lohnes, eine Aussage, die außerordentliche Schwierigkeiten mit sich bringt, wenn man nicht in die Vorstellung der älteren Lohnfondstheorie verfallen will. Die Schwierigkeit wird noch vergrößert durch die schwierige Bestimmung des Subsistenzmittelfonds [99]), von dem der Lohnfonds abzuscheiden ist.

Was sagt Böhm-Bawerk über den mittleren Lohn aus? Er meint, ein mittlerer Lohn könne nur da bestimmt werden, wo man neben der Größe des Subsistenzmittelfonds und der Zahl der Arbeiter auch noch berücksichtige, für welche Zeit der Lohn gezahlt wird. Ein Ruhepunkt und eine Gleichgewichtslage ergibt sich da, wo der vorhandene Subsistenzmittelfonds die gesamt angebotene Arbeit beschäftigt [100]). Erst dann ist es möglich, eine Division zwischen Subsistenzmittelfonds und Zahl der Arbeiter vorzunehmen.

Die Berücksichtigung der Zeit durch Böhm-Bawerk, die Einbeziehung der Dauer der Produktion innerhalb einer Volkswirtschaft, veranlaßt zu der Folgerung, daß damit auch die Lohnunterschiede teilweise entscheidend von der Länge der Produktionsperiode abhängen, die Böhm-Bawerk von der Ergiebigkeit des Produktionsprozesses abhängig macht und wovon wiederum der Lohn beeinflußt wird. Je länger die Produktionsperiode einer Volkswirtschaft, desto größer muß auch der Subsistenzmittelfonds, d. h. deren Gesamtlohnsumme, sein. Volkswirtschaften mit einer kurzen Produktionsperiode haben einen kleinen Subsistenzmittelfonds, wogegen Volkswirtschaften mit langer und in einem höheren Grade ergiebigeren Produktionsperiode einen größeren Subsistenzmittelfonds besitzen als die ersteren. Da die Länge der Produktionsperiode ein Merkmal der Entwicklungshöhe einer Volkswirtschaft ist, ergibt sich daraus, daß die von Böhm-Bawerk geschilderten Lohnunterschiede Entwicklungsunterschiede darstellen.

Der ganze volkswirtschaftliche Kapital- und Subsistenzmittelfonds gliedert sich auf die einzelnen Berufsgruppen auf, wobei der Maßstab der Verteilung die Dauer des Produktionsprozesses ist.

---

[99]) Vergl. Salz, a. a. O., S. 97.
[100]) Böhm-Bawerk, a. a. O., S. 602.

Die theoretisch mögliche äußerste Grenze für die Höhe der Löhne eines bestimmten Berufszweiges wäre eben jener gesamte volkswirtschaftliche Subsistenzmittelfonds, eine Grenze, die selbstverständlich niemals verwirklicht werden kann, es sei denn, es gäbe in einer fraglichen Volkswirtschaft nur einen einzigen Beruf, eine einzige Art von Arbeitern. In der beruflichen Mannigfaltigkeit der Wirtschaft muß aber notwendigerweise der volkswirtschaftliche Existenzmittelfonds auf die einzelnen Berufsgruppen aufgeteilt werden, so daß für jede Berufsgruppe ein Teil des Susistenzmittelfonds zur Verfügung steht.

Aus diesen Ausführungen Böhm-Bawerks kann man schließen, daß, wenn man den Subsistenzmittelfonds als konstant annimmt, das Aufteilungsverhältnis zwischen den einzelnen Berufsgruppen nicht gleicherweise konstant zu bleiben braucht. Jedoch kann eine Berufsgruppe nur auf Kosten der übrigen ihren Anteil am volkswirtschaftlichen Subsistenzmittelfonds vergrößern. Vermehrt sich indessen innerhalb einer bestimmten Zeit der volkswirtschaftliche Subsistenzmittelfonds, dann kann diese Vergrößerung ganz oder vorwiegend einem bestimmten Produktionszweig zugute kommen, während in den anderen Produktionszweigen sich die Verhältnisse nicht ändern. Oder aber es besteht die Möglichkeit, daß der Subsistenzmittelfonds, wenn er sich vergrößert, mit dem gewachsenen Betrag zwar einem bestimmten Produktionszweig zugute kommt, daß dieser aber seinen mittleren Lohn um einen größeren Betrag erhöht als der Zuwachs des Subsistenzmittelfonds ausmacht. Dann kann die Lohnerhöhung des in Rede stehenden Produktionszweiges zu einem Teil nur durch Lohnsenkung der anderen insgesamt oder teilweise erreicht worden sein. Die mittlere Lohnhöhe der Volkswirtschaft bleibt dabei stets von der Größe des Subsistenzmittelfonds bestimmt, die Verteilung des Subsistenzmittelfonds auf die einzelnen Produktionszweige unterliegt gewissen Veränderungen, die darzulegen oben versucht wurde.

Wie aber erklärt Böhm-Bawerk die Lohnunterschiede je Arbeiter? Die Höhe des Lohnes hängt immer ab von der Größe des Jahresproduktes, sowohl bei einfacher als auch bei qualifizierter Arbeit. Die Besonderheit der qualifizierten Arbeit liegt in ihrer besseren Leistung begründet, die in einem größeren Jahresprodukt zum Ausdruck kommt. Bei der wirtschaftlichen Zurechnung entfällt dementsprechend ein größerer Teil des Gesamtproduktes auf qualifizierte Arbeit, die damit einen Lohn erhält, der ihrem produktiven Beitrage zum Gesamtlohnprodukt entspricht. Der qualifizierte Arbeiter erhält also einen größeren Teil der Ge-

samtlohnsumme eines Produktionszweiges und damit einen größeren Teil des für diesen zur Verfügung stehenden Subsistenzmittelfonds. Die Lohnunterschiede je Arbeiter richten sich daher bei Böhm-Bawerk nach den Prinzipien des oben [101]) geschilderten Nutzentheorems.

Literatur

Böhm-Bawerk, Eugen von: Positive Theorie des Kapitals. 3. Aufl. Innsbruck 1902.

Salz, Arthur: Beiträge zur Geschichte und Kritik der Lohnfondstheorie. Münchener Diss. v. 1905.

5. Kapitel

Das Gleichgewichtstheorem

I. Alfred Marshall

Gegen die Auffassung der Kapitalfondstheoretiker, daß die Lohnmenge einer Volkswirtschaft begrenzt sei durch einen Kapitalfonds, wendet sich Marshall und meint, diese Theorie ließe sich nicht aufrecht erhalten. In ihren extremen Formen besonders neige sie dazu, die Nachfrage, d. h. den Kapitalfonds, schlechthin über die Höhe der Löhne herrschen zu lassen. In Wirklichkeit aber haben Angebot und Nachfrage „koordinierte Einflüsse auf die Löhne" und eine Vorherrschaft gebührt keinem von beiden.

Ausschlaggebend für die Höhe des Arbeitslohnes, den die Nachfrage nach Arbeit zu zahlen bereit ist, ist die Grenzproduktivität der Arbeit, dargestellt durch ihr Netto-Grenzprodukt. Dieses Nettoprodukt bedeutet die reine Wertzunahme eines Endproduktes durch die Tätigkeit des Arbeiters nach Abzug von gewissen Zusatzkosten [102]). Im allgemeinen tendieren nach der Auffassung Marshalls „die Löhne jeder Klasse von Arbeit zur Gleichheit mit dem Nettoprodukt, das der Mehrarbeit des Grenzarbeiters dieser Klasse verdankt wird [103]). Damit setzt Marshall einen wichtigen Bestimmungsgrund auf der Nachfrageseite des Arbeitsmarktes in ein klares Licht.

Der Unternehmer als Vertreter der Nachfrage sucht stets mit der billigsten Methode das von ihm gesteckte Ziel zu erreichen. Daraus folgt, daß dem Unternehmer in der Regel mehrere Auswahlmöglichkeiten hinsichtlich der Gruppierung der Produktionsfak-

---

[101]) Vergl. S. 29 ff. dieser Arbeit.
[102]) Marshall, a. a. O., S. 499.
[103]) Marshall, a. a. O., S. 502.

toren zur Verfügung stehen, d. h. der Unternehmer hat die Möglichkeit, mehrere Produktionsfaktoren oder Gruppierungen von solchen wechselseitig zu ersetzen. Das Prinzip der Substitution ist das der Zweckmäßigkeit, gleichzeitig aber auch in der Regel das der Billigkeit. In der Landwirtschaft [104]) beispielsweise konkurriert die Pferdekraft mit der Maschinenkraft. Von beiden Kräften wird diejenige angewandt werden, die den größeren Vorteil für den Landwirt bietet. Und das geschieht so lange, bis eine weitere Verwendung keinen Vorteil mehr erbringen würde. Es gibt mithin eine Grenze der „Indifferenz", wo die Kosten der beiden Kräfte zur Nettoergiebigkeit in einem proportionalen Verhältnis stehen. Die Indifferenzgrenze zwischen der Verwendung menschlicher Arbeitskraft und einer beliebigen anderen Kraft liegt da, wo der Preis beider Kräfte ihrer Leistungsfähigkeit proportional ist. Hier würde die Anwendung der einen oder der anderen Kraft für den Anwendenden den gleichen Vorteil bringen.

Auf der Angebotseite halten sich die Löhne „in einer engen, wenn auch indirekten und verwickelten Beziehung zu den Erziehungs-, Uebungs- und Erhaltungskosten der Energie leistungsfähiger Arbeit [105]). Diese Kosten bezeichnet Marshall als gleichbedeutend mit den Produktionskosten der Arbeit. Es herrscht eine enge Verbindung zwischen der Höhe des Lohnes und der Lebensweise. Unter der letzteren versteht Marshall zweierlei. Erstens faßt er den Begriff der Lebensweise als „Lebenshaltung (standard of life)" auf. Darin sind die Intelligenz und die „tätige Kraft" einerseits und die Bedürfnisse anderseits enthalten. Beide führen zu einer besseren Lebensweise durch eine sorgfältige Auswahl der Nahrungsmittel und all der Dinge, die zur Hebung der Lebenshaltung gehören, und der Enderfolg ist eine geistig und leiblich gesunde Arbeiterschaft. Diese Wirkung mündet aus in einer Steigerung der Leistungsfähigkeit der Arbeiter, die wiederum eine größere Ergiebigkeit der Volkswirtschaft und damit auch die Möglichkeit einer Lohnerhöhung im Gefolge hat. Zweitens versteht Marshall unter Lebensweise auch das „Bequemlichkeitsmaß (standard of comfort)", einen Begriff, den er von anderen Schriftstellern übernimmt. Er faßt darunter alle künstlichen Bedürfnisse zusammen. Er meint aber, die Verbesserung der Bequemlichkeit sei im allgemeinen mit einer Steigerung der Lebenshaltung verbunden. Indirekt wächst mithin auch die Leistungsfähigkeit mit dem Erfolg einer Lohnerhöhung. In beiden Begriffen ist also eine Zunahme des Tätigseins, der Leistung, enthalten.

---

[104]) Marshall, a. a. O., S. 498.
[105]) Marshall, a. a. O., S. 515; dazu Anm. 1.

Der Begriff der Lebensweise schließt die Gesamtheit aller Bedürfnisse des Menschen ein. Der Arbeiter, der um Lohn arbeitet, unterzieht sich nur deshalb der Arbeitstätigkeit, weil er seine Bedürfnisse befriedigen will und muß. Unter diesem Gesichtspunkt erscheint ihm der Lohn nützlich. Nützlichkeit und Bedürfnis sind nach der Auffassung Marshalls Wechselbegriffe, d. h. der Grad der Nützlichkeit eines Dinges hängt von dem Grade seiner Fähigkeit ab, Bedürfnisse zu befriedigen.

Der Nutzen, den der Lohn als Mittel der Bedürfnisbefriedigung stiftet, steht nun zu dem Arbeitsopfer oder der Arbeitsmühe in einer engen Beziehung. Das Arbeitsopfer beruht in der Unbequemlichkeit der Arbeit, in der Ermüdung, die sie verursacht. Die Arbeitsmühe ist eine Funktion der Arbeitszeit und Arbeitsintensität[106]). Der Preis der Arbeit, der Lohn, wird von der Grenzmühe bestimmt, d. h. von dem letzten Teilchen an Arbeitsmühe, das der Arbeiter gerade noch zu ertragen geneigt ist. Entsprechend dem Grenznutzen nennt Marshall die Grenze der Arbeitsmühe „Grenznachteil der Arbeit". Diese Grenze kann immer weiter hinaus geschoben werden in dem Maße, wie der Lohn heraufgesetzt wird. Ist der Lohn höher, dann wird der Arbeiter eher gewillt sein, für eine bestimmte Zeit die Anstrengung der Arbeit auf sich zu nehmen. Der Preis, welcher die für die Produktion einer bestimmten Gütermenge notwendige Arbeitsanstrengung bewirken soll, heißt bei Marshall Angebotspreis. Auf der Seite des Arbeitsangebotes findet man also bei Marshall zwei Bestimmungsgründe, das Arbeitsopfer und die Lebensweise, die beide entscheidenden Einfluß auf die Höhe des Lohnes nehmen.

Die Bestimmungsgründe von Angebot und Nachfrage suchen in gleicher Weise auf den Preis einzuwirken. Ein Vorrang gebührt keinem von beiden, „ebensowenig wie ein einzelnes Blatt einer Schere oder ein einzelner Pfeiler eines Gewölbes". Der Preis, den der Unternehmer zu zahlen bereit ist, sucht sich mit dem Preis, den der Arbeiter zu fordern bereit ist, ins Gleichgewicht zu setzen. Da aber der Nachfragepreis des Unternehmers abhängt von der Größe des Nettoproduktes des Arbeiters, auf der anderen Seite der Arbeiter im wesentlichen seine Produktionskosten (im Marshallschen Sinne!) im Arbeitslohn ersetzt haben will, so tendieren die Produktionskosten des Arbeiters und das Nettoprodukt desselben, sich ins Gleichgewicht zu setzen, d. h.

---

[106]) „Aber wie verschieden auch die Unbequemlichkeit sei, in jedem Falle wächst ihre Intensität mit der Schwere und Dauer der Arbeit." (Marshall, a. a. O., S. 179.)

beide neigen dazu, die gleiche Höhe einzunehmen [107]). Damit hat Marshall die Theorie von der Bildung eines Gleichgewichts zwischen Angebot und Nachfrage zum Kern seiner allgemeinen Lohntheorie gemacht und somit Anschluß gefunden an die allgemeine Gleichgewichtstheorie zwischen Angebot und Nachfrage, die er im V. Buche seines Werkes eingehend dargelegt hat.

Das Wesen des Marshallschen Lohngesetzes unterscheidet sich nur wenig von dem „ehernen Lohngesetz" [108]), das Lassalle vertrat. Der Unterschied in der Auffassung Marshalls ist jedoch von großer Bedeutung für die soziale Seite des Lohngesetzes. Letzteres gilt zwar nach Marshall sowohl für wirtschaftlich niedrig stehende Länder als auch für die wirtschaftlich hochstehenden Länder, aber in den ersteren bewegt sich der Lohn ungefähr in der Höhe der Erzeugungs- und Unterhaltskosten verhältnismäßig leistungsunfähiger Arbeiter, während hingegen der Lohn in den westeuropäischen Ländern mit wirtschaftlichem Hochstand absolut wesentlich höher ist, trotzdem aber lediglich im großen und ganzen der Erhaltung einer leistungsfähigen Arbeiterschaft dient und sich dabei kaum über dem Minimum dessen bewegt, was die Lebensweise solcher Arbeiter erfordert [109]).

Liegt der Lohn ein wenig über den Produktionskosten, d. h. über dem Existenzminimum, das eine Arbeiterschaft bestimmter Leistungsfähigkeit zu ihrer Erhaltung in solcher Leistungsfähigkeit bedarf, dann wird nach Marshall dieses Wenige in der Regel dazu verwandt, den Kindern der Arbeiter eine bessere und sorgfältigere Erziehung angedeihen zu lassen. Das wirkt sich in der Folge dahin aus, daß sich die Leistungsfähigkeit der folgenden Generationen erhöht. Damit steigt auch das Nettoprodukt der Arbeiter und gleichzeitig der Arbeitslohn der künftigen Generation. In der Entwicklung der Lebensweise und der Löhne läßt sich ein gewisser Fortschritt feststellen. Marshall meint aber, dieser Prozeß vollziehe sich außerordentlich langsam; denn nach

---

[107]) „Die Löhne tendieren, dem Nettoprodukt der Arbeit gleich zu sein; die Grenzproduktivität der letzteren beherrscht ihren Nachfragepreis; und anderseits tendieren die Löhne, in einer engen, wenn auch indirekten und verwickelten Beziehung zu den Erziehungs-, Uebungs- und Erhaltungskosten der Energie leistungsfähiger Arbeit zu bleiben. Die verschiedenen Elemente des Problems bestimmen (im Sinne von beherrschen) sich wechselseitig, und dies gibt beiläufig die Sicherheit, daß der Angebots- und Nachfragepreis sich einander gleichzustellen suchen; die Löhne sind weder vom Nachfrage- noch vom Angebotspreis bestimmt, sondern von der ganzen Ursachenkette, die Nachfrage und Angebot beherrschen." (Marshall, a. a. O., S. 515.)

[108]) Marshall, a. a. O., S. 514.

[109]) Marshall, a. a. O., S. 514.

der Auffassung Marshalls bewegen sich die Löhne nur wenig über dem notwendigen Minimum. Ein weiter Spielraum für Fortschritt und Entwicklung bleibt nicht übrig, das „eherne Lohngesetz" legt ihnen eine nur wenig dehnbare Fessel an.

Den Gedanken des Gleichgewichts macht Marshall auch bezüglich der Schichtung der Löhne geltend. Im allgemeinen geht Marshall von der freien Konkurrenz [110]) aus. Diese neigt dazu, die Löhne bei Arbeitern gleicher oder ähnlicher Art einheitlich zu gestalten, so daß sich auf die Dauer ein einheitlicher Lohnsatz ergibt [111]). Wenn man trotzdem Lohnunterschiede feststellen kann, so sind die Unterschiede auf die verschiedenen Schätzungs- und Berechnungsmethoden zurückzuführen. „Es ist eigentlich eine bloß formale Frage der Arithmetik oder Buchführung" [112]). Infolgedessen sind die Lohnunterschiede bei Leistungslöhnen nur scheinbare und bloß formeller Natur. Die Zeitlöhne dagegen in gleichen Berufen oder in solchen gleicher oder ähnlicher Schwierigkeit haben nicht die Tendenz sich auszugleichen, aber die wirtschaftliche Unternehmungsfreiheit wirkt darauf hin, die Zeitlöhne der „Leistungsfähigkeit der Arbeiter proportional zu machen" [113]). Marshall sieht also den Kern seiner Untersuchung der Lohnunterschiede innerhalb derselben Branche bei den Leistungslöhnen.

Die Leistungslöhne werden in der Regel durch die Stücklöhne dargestellt. Das sind solche Löhne, die nach der Menge und der Qualität des fertiggestellten Produktes an den Arbeiter bezahlt werden. Stücklöhne, meint Marshall, seien aber nur dann ein Ausdruck der Leistungsfähigkeit, wenn die Arbeitsmittel der Arbeiter (Werkzeuge, Maschinen u. dgl.) gleichwertig, d. h. gleich leistungsfähig, und die Stücklohnsätze je Einheit des fertiggestellten Produktes gleich seien. Vergleicht man beispielsweise Fabriken, die veraltete Maschinen verwenden, mit solchen, die neue bessere Maschinen besitzen, und ist der Stücklohnsatz in beiden Fabriken derselbe, dann ergeben sich dennoch Unterschiede in den Löhnen; denn der mit leistungsfähigeren Maschinen ausgestattete Arbeiter vermag naturgemäß mehr Stückeinheiten zu produzieren als sein Kollege, sein Lohn wird dementsprechend höher sein. Da der Begriff des Stücklohnes nicht eindeutig erscheint, sucht Marshall einen anderen Inhalt für den Begriff des Leistungslohnes. Der Leistungslohn muß nach der

---

[110]) Ueber Marshalls Begriff der Konkurrenz vergl. Handb. S. 4—6.
[111]) Marshall, a. a. O., S. 540.
[112]) Marshall, a. a. O., S. 539.
[113]) Marshall, a. a. O., S. 540.

„Uebung von Geschicklichkeit und Leistungsfähigkeit“ [114]), die der Arbeiter ablegen soll, bemessen werden. Und für diesen Begriff gilt der Satz, daß die Konkurrenz die Leistungslöhne im gleichen Bezirk auszugleichen trachtet [115]). Die Tendenz erfährt noch eine Steigerung durch eine Reihe besonderer Umstände, nämlich: durch stärkere Beweglichkeit der Arbeit, durch geringe Spezialisierung der Arbeit, durch eine vorteilhafte Berufswahl der Eltern für ihre Kinder, durch eine schnelle Anpassung an veränderte Verhältnisse der Wirtschaft, durch eine langsame und nicht gewaltsame Veränderung der letzteren. Treffen mehrere der genannten Umstände zusammen, dann verstärkt sich jene Ausgleichstendenz natürlich um ein Mehrfaches.

Die von ihm festgestellte Tendenz unterzieht Marshall einer gewissen Korrektur. Der leistungsfähige Arbeiter bringt dem Unternehmer mehr Nutzen als der weniger leistende Arbeiter; denn der erstere nutzt die vorhandenen Anlagen in einem höheren Maße als der letztere aus, während die Kosten der Anlage selbst gleich bleiben. Dem Unternehmer liegt aber daran, daß seine Anlage voll ausgenutzt wird, weil dann auch die Ertragsfähigkeit eine Höchstgrenze erreicht. Obwohl der Arbeiter, der um Stücklohn arbeitet und leistungsfähiger als die übrigen Arbeiter ist, einen höheren Lohn erhält, so kostet er doch dem Unternehmer weniger als die übrigen. Stellt z. B. ein Unternehmer eine neue kostspielige Maschine, die der Zahl der Arbeiter angepaßt sein muß, in den Betrieb ein, dann ist es für den Unternehmer vorteilhafter, wenn er 20 Arbeiter hat, die ihm für 50 Pfd. Sterling Gesamtlohnsumme ebensoviel leisten wie ehemals 30 Arbeiter für eine Gesamtlohnsumme von 40 Pfd. Sterling. In kapitalintensiven Betrieben wird es daher in gleicher Weise vorteilhafter sein, die Zeitlöhne der leistungsfähigen Arbeiter in einem höheren Maße zu steigern, als es dem Verhältnis ihrer Leistungsfähigkeit entspricht [116]). Was der Unternehmer an der Lohnsumme zusetzt, erhält er durch die erhöhte Ausnutzung seiner Anlagen zurück. Das Bestehen verschieden hoher Löhne ist aber ein Ausnahmefall, im allgemeinen gilt die Tendenz der Ausgleichung der Leistungslöhne.

Sehr viele Berufe erhalten einen höheren Lohn, weil die „Betriebsunkosten“ höher sind. Will man ihre Löhne mit denen eines Berufes ähnlicher oder gleicher Art vergleichen, dann muß man von dem Gesamtlohn den Betrag der Aufwendungen, den

[114]) Marshall, a. a. O., S. 541.
[115]) Marshall, a. a. O., S. 541.
[116]) Marshall, a. a. O., S. 542/43.

sie für ihren Beruf ausgeben müssen, abziehen. Solche Aufwendungen sind z. B. die Auslagen für Werkzeuge, Miete für den Geschäftsraum und dgl. Nach Abzug aller dieser Unkosten erweist sich, daß der Lohn nur scheinbar höher ist und lediglich auf Berechnungsunterschieden beruht. In Wirklichkeit erhält der fragliche Arbeiter genau so viel an Lohn wie andere Arbeiter gleicher Art.

Lohnunterschiede finden sich in der Regel auch bei solchen Berufen, bei denen die Unsicherheit des Erfolges den Durchschnitt übersteigt. Aber auch hier sind die Lohnunterschiede nur scheinbar, denn der Umstand der Erfolgsunsicherheit muß in angemessenem Umfang in die Berechnung der Lohnhöhe einbezogen werden. Es müssen daher vom Gesamtlohn erhebliche Abstriche gemacht werden, und was als Rest übrig bleibt, übersteigt kaum den Durchschnittslohn. Aehnlich verhält es sich mit der Unregelmäßigkeit der Arbeit als Grund der Lohndifferenzierung [117]). Bei solchen Berufen, bei denen die Zugehörigen unregelmäßig beschäftigt werden, muß man den Durchschnitt des Lohnes aus einer längeren Zeitperiode errechnen. Ein höherer Lohn, als er für Arbeiten gleicher oder ähnliche Art gezahlt wird, ergibt sich nicht.

Zuweilen findet man die Erscheinung, daß das Oberhaupt einer Familie einen so geringen Lohn bekommt, daß die Familienmitglieder, insbesondere die Frau, einen Ergänzungslohn hinzuverdienen müssen. Der Gesamtbetrag des Lohnes der Familie kann dann höher sein als sonst Familien derselben Art an Einkommen erhalten, aber Marshall meint, man müsse hierbei die Nachteile berücksichtigen, die mit der Berufstätigkeit der Frau verbunden sind; denn arbeitet die Frau für Lohn, dann besitzt sie nicht mehr Zeit und Gelegenheit, für ihren Haushalt zu sorgen.

Es können viele der geschilderten Besonderheiten und noch andere darüber hinaus zusammentreffen, so daß die Schwierigkeit der Feststellung, ob und inwieweit gegebenenfalls Lohnunterschiede scheinbarer oder tatsächlicher Art vorliegen, überhand nimmt. Alle jene Lohnunterschiede sind nach Marshall lediglich formeller Natur, bedingt durch die jeweilige Berechnungsmethode der Löhne.

Nur in zwei Fällen erkennt Marshall Lohnunterschiede ein und derselben Art von Arbeit an. Der eine Fall wurde bereits

---

[117]) „... der Arzt und der Schuhputzer müssen beide, wenn sie ihren Beruf ausüben, ein Entgelt bekommen, das eine Art Sicherheitshonorar für die Zeit enthält, wo sie nichts zu tun haben." (Marshall, a. a. O., S. 548.)

oben genannt [118]), der andere bezieht sich auf verschiedene Länder, insbesondere bei internationalen Vergleichen von ganzen Ländergruppen oder Erdteilen. Eine solche Lebenshaltung bedeutet für Marshall gleichzeitig eine hohe Leistungsfähigkeit der Arbeitskraft, beide halten sich das Gleichgewicht, beide entscheiden über die Höhe des Lohnes. In vielen außereuropäischen Ländern, meint Marshall, sei die Arbeiterschaft außerordentlich leistungsunfähig [119]), die Löhne daher sehr verschieden im Vergleich zu den europäischen Ländern, denn von der Leistungsfähigkeit einer bestimmten Arbeiterschaft hängt die Lohnhöhe ab. Für wirtschaftlich und kulturell hochstehende Länder, wie z. B. die Westeuropas, fällt Marshall ein anderes Urteil [120]). Die Leistungsfähigkeit der Arbeiterschaft nimmt hier einen erheblich höheren Rang ein und damit auch deren Lebenshaltung. Die Höhe des Lohnes entspricht dieser Lebenshaltung. Gemäß der Auffassung Marshalls von der Wirksamkeit des ehernen Lohngesetzes reicht der Lohn sowohl der außereuropäischen als auch der westeuropäischen Arbeiterschaft gerade aus, um die Lebenshaltung etwas mehr als aufrecht zu erhalten. Diese Lohnunterschiede internationaler Art bleiben sehr lange bestehen, denn die Lebenshaltung und der Fortschritt entwickeln sich nur sehr langsam, man kann sie deshalb als dauernd bezeichnen, natürlich in einem nur relativen Sinne. Sie sind deshalb gleichbedeutend mit geographisch-standortlichen Lohnverschiedenheiten. Die interregionalen, vor allem die internationalen Lohnunterschiede sind die einzigen, die Marshall bei der Untersuchung der Leistungshöhe gänzlich von der Tendenz der Ausgleichung der Lohnverschiedenheiten ausnimmt und anerkennt.

Die Lohnunterschiede zwischen den einzelnen Arbeitergruppen hält Marshall für lediglich formeller Natur in dem bereits früher dargelegten Sinne. Jede Arbeitergruppe stellt für ihn eine besondere Art von Arbeit dar, für welche sich der Gleichgewichtspreis nach den Besonderheiten von Angebot und Nachfrage auf dem Arbeitsmarkte des fraglichen Berufes bildet. Formale Lohnunterschiede im Vergleich zu einem anderen Berufe ergeben sich insofern, als die Bestimmungsgründe einen unterschiedlichen Einfluß auf die Bildung des Lohnes haben. Das Nettoprodukt ist

---

[118]) Vergl. S. 56 dieser Arbeit.

[119]) „In einem großen Teile der Welt richten sich die Löhne nahezu nach dem sogen. ehernen Lohngesetz, das sich eng an die Erzeugungs- und Unterhaltskosten einer ziemlich leistungsunfähigen Arbeiterklasse bindet."

[120]) „Für die moderne westliche Welt lautet die Antwort wesentlich anders . . ." (Marshall, a. a. O., beide Zitate S. 514.)

bei den verschiedenen Berufen von einer anderen Art und auch leicht von einer anderen Größe, gemessen in Geld. Auf der anderen Seite rufen Unterschiede in den Erziehungs- und Uebungskosten Lohnverschiedenheiten hervor, denn für jeden Beruf ist eine andere Erziehung und Uebung notwendig und eine Uebereinstimmung kann man nur sehr selten erzielen. Aber auch das Arbeitsopfer differenziert die Löhne, denn mit den einzelnen Berufen verbindet sich eine verschieden hohe Schwierigkeit der Ausübung oder eine besondere Kraftanstrengung. Auf diese Weise ergeben sich formale Lohnunterschiede im Sinne Marshalls aus der besonderen Lagerung der Bestimmungsgründe des Arbeitslohnes. Der Gleichgewichtspreis ist bei den verschiedenen Berufen lediglich der Ausdruck der Besonderheiten bei der Preisbildung für das Gut Arbeit. Es erübrigt sich also für Marshall, auf die Lohnunterschiede zwischen den Arbeitergruppen näher einzugehen, da sich die Lohnunterschiede derselben aus den Bestimmungsgründen des Arbeitslohnes, d. h. des Gleichgewichtspreises, ableiten lassen.

Sieht man die Lohntheorie Marshalls im ganzen, so läßt sich die Absicht erkennen, die moderne Wirtschaftstheorie mit der klassischen zu verbinden. „Auf die Thesis Ricardos folgt die Antithesis Jevons und die Synthesis Marshalls", meint Higgs[121]), und aus eben demselben Grunde ist die Lohntheorie Marshalls dualistisch.

Auf der Angebotseite des Arbeitsmarktes findet man bei Marshall das Produktionskostenelement, das auch schon die Klassiker in der wesentlich gleichen Auffassung vertraten. Auf der Nachfrageseite des Arbeitsmarktes dagegen wirkt der Begriff der Grenzproduktivität in Gestalt des Grenz-Nettoproduktes auf die Lohnhöhe ein, ein Begriff, den Marshall von dem Nutzentheoretiker Jevons übernimmt[122]). Da er beide Seiten des Arbeitsmarktes als gleichwertig betrachtet, keiner einen Vorteil einräumt, muß sich notwendigerweise ein Gleichgewicht aller beteiligten Bestimmungselemente ergeben. Infolgedessen setzt Marshall die Produktionskosten einerseits und das Nettoprodukt des Arbeiters gleich. Der Gedanke des Gleichseins mündet schließlich auch in das Gebiet der Lohnunterschiede ein und gipfelt in der von Marshall festgestellten Tendenz des Ausgleichs der Leistungslöhne im gleichen Bezirk. Die Idee des Gleichge-

[121]) Higgs, a. a. O., S. 62.

[122]) Einen wesentlichen Einfluß auf Marshall übte auch der deutsche Theoretiker Thünen aus, dem Marshall große Anerkennung zollt. Vergl. zum Beispiel seine Bemerkungen über Thünen im Vorwort seines Handbuches.

wichts erlaubt Marshall einen einheitlichen Einblick in das Lohnproblem im allgemeinen und die Lohnschichtung im besonderen. Er entrinnt der Gefahr der Einseitigkeit bei der Betrachtung des Lohnproblems, die bestehen würde, wenn er entweder der Angebotseite oder der Nachfrageseite des Arbeitsmarktes eine gewichtigere Bedeutung zugemessen hätte. Der Dualismus verbirgt sich bei Marshall unter der neuen Idee des Gleichgewichts, keinesfalls ist das System Marshalls eine bloße Nebeneinanderstellung der Ergebnisse der Wirtschaftstheorie. Produktionskosten und Nettoprodukt des Arbeiters sind die tragenden Säulen des Lohnes, der durch die gleiche Kraft beider gestützt wird.

Literatur

Berner, Alexander: Die Theorie vom Arbeitslohn. Berlin 1911. (Rechts- u. staatswiss. Studien Heft XLIV.)

Böhm-Bawerk, Eugen von: Gesammelte Schriften S. 419 ff. Wien 1924.

Erken, Hans: Die Lohntheorien der Cambrigde-Schule. Kölner Diss. 1932.

Higgs, Henry: Gesamtbild der Forschungen in den einzelnen Ländern. England. In: Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart 1. Bd.

Salin, Edgar: Geschichte der Volkswirtschaftslehre. Berlin 1929. (Enzyklopädie der Rechtswiss. 34.)

Surányi-Unger, Theo: Die Entwicklung der theoretischen Volkswirtschaftslehre im ersten Viertel des 20. Jahrhunderts. Jena 1927.

Marshall, Alfred: Handbuch der Volkswirtschaftslehre. Uebersetzt nach der 4. Aufl. Berlin 1905.

II. Gustav **Cassel**

Die Gleichgewichtstheorie des Arbeitslohnes findet in Cassel einen anderen Vertreter. Gerade so wie Marshall bezeichnet auch Cassel den Lohn als Gleichgewichtspreis zwischen Angebot und Nachfrage nach Arbeit. Die bestimmenden Elemente der Seiten des Arbeitsmarktes unterliegen bei Cassel jedoch einer anderen Formulierung.

Cassel faßt jede Art von persönlicher Dienstleistung als Arbeit auf; der Lohn ist der Preis für die Hingabe von Arbeit und ein Spezialfall des allgemeinen Preisbildungsprozesses. Die Preisbildung der Arbeit unterliegt — wie alle Preisbildungsprozesse bei Cassel — dem Knappheitsprinzip. Der Lohn als Preis der Arbeit hat eine Ausgleichsfunktion, die in der Herbeiführung

eines Gleichgewichts zwischen Angebot und Nachfrage nach Arbeit besteht [123]).

Die Nachfrage nach Arbeit wird durch das Einkommen, die Kaufkraft aller Konsumenten, in seiner Größe bestimmt. Das Einkommen ist zu jeder Zeit Nachfrage und man kann infolgedessen die Gleichung Einkommen = Nachfrage aufstellen. Der Befriedigung der Nachfrage dient die Produktion von Gütern. Daher bestimmt das Gesamteinkommen der Verbraucherschaft die Nachfrage und damit den Umfang der Produktion.

Die Arbeit ist nach Cassel ein Gut, das nur in beschränkter Menge vorhanden ist; hiergegen herrscht eine erheblich größere Nachfrage nach Arbeit einer bestimmten Qualität. Der Lohn als Preis hat die Aufgabe, die Nachfrage nach Arbeit so weit zu beschränken, daß die zur Verfügung stehende Menge der Arbeit der kaufkräftigen Nachfrage gerade entspricht. „Der Arbeitslohn wird also wesentlich durch die Konkurrenz der gesellschaftlichen Kaufkraft um die Arbeit bestimmt und muß insofern als Ausdruck für die Schätzung der betreffenden Arbeit seitens der Konsumenten aufgefaßt werden" [124]). Dieser Satz erscheint Cassel als der Kern der Lohntheorie überhaupt, eine Feststellung, die beachtlich ist, da sich damit Cassel den bereits bekannten Gedanken Böhm-Bawerks [125]) anschließt. Setzt man eine bestimmte Menge Arbeit als gegeben voraus, dann hat der Preisbildungsprozeß die Aufgabe, die Gesamtmenge der Arbeit einer Volkswirtschaft auf die einzelnen Produktionszweige so zu veteilen, daß ihre Verteilung der Verteilung der Kaufkraft der Unternehmer aller Produktionszweige und damit letztlich der hinter ihnen stehenden Verbraucherschaft entspricht. Ist die Nachfrage einer gegebenen Menge von Arbeit gegenüber erhöht, dann muß der Arbeitslohn um einen solchen Betrag gesteigert werden, daß die minder kaufkräftige Nachfrage ausfällt und sich nunmehr die vorhandene Arbeitsmenge mit der verbleibenden kaufkräftigen Nachfrage ins Gleichgewicht setzt. Ist dagegen die Nachfrage geringer als das Angebot, kann die vorhandene Nachfrage die gegebene Arbeitsmenge nicht aufnehmen, dann muß der Lohn so weit herabgesetzt werden, daß auch minder kaufkräftige Schichten an der Nachfrage teilhaben können. Wird das erreicht, dann entsprechen Angebot und Nachfrage einander und es herrscht wieder Gleichgewicht.

---

[123]) „Nun muß bei Gleichgewicht der Tauschwirtschaft die Nachfrage jedes einzelnen Gutes mit dem Angebot desselben übereinstimmen." (Cassel, a. a. O., S. 119.)

[124]) Cassel, a. a. O., S. 302.

[125]) Vergl. S. 31/32 dieser Arbeit.

Bei der Untersuchung des Angebotes an Arbeit erweist sich, daß es sich aus zwei Komponenten zusammensetzt. Zunächst muß man die Knappheit der Arbeiter insgesamt, dann aber auch die Begrenztheit der Arbeitsleistung je Arbeiter unterscheiden.

Die Zahl der Gesamtarbeiterschaft hängt von der Volksvermehrung ab. Die Produktionskostentheorie Ricardos für die Bevölkerungsbewegung lehnt Cassel ab. Es gibt keine Analogie zwischen Arbeitern und wirtschaftlichen Gütern, man kann beide nicht auf eine Stufe bringen; einen unmittelbaren Zusammenhang zwischen Produktionskosten der Arbeit und dem Arbeitslohn kann man nicht feststellen. Die Arbeiterschaft ist keine einheitliche Masse, aber die Bevölkerungsschichten können auch nicht streng voneinander getrennt werden, denn gewisse Mengen von Arbeitern wechseln von einer Schicht zur andern über.

Die Gesamtmenge der Arbeit hängt offenbar nicht nur ab von der Zahl der Arbeiter, sondern auch von der Menge Arbeit, die der einzelne Arbeiter zu leisten imstande und willens ist. Der einzelne Arbeiter wird in verschiedenem Maße seine Arbeitsleistung hergeben. „Die Menschen haben gelernt, daß sie auch mit ihrer Arbeitskraft wirtschaften müssen“ [126]). Arbeitsintensität und Arbeitszeit entscheiden über die Arbeismenge, die der Arbeiter für einen bestimmten Lohn hinzugeben bereit ist. Aber Cassel meint, sie werden beide durch Faktoren bestimmt, die außerhalb des Preisbildungsprozesses liegen [127]).

Das Ergebnis, das Cassel aus der Untersuchung der Angebotseite gewinnt, geht darauf hinaus, das Angebot an Arbeit als eine gegebenene Größe zu betrachten [128]). Als solche zeigt sie sich unabhängig von der Höhe des Lohnes; denn die Produktionstheorie des Arbeitslohnes lehnt Cassel ab.

Das von Cassel aufgestellte Knappheitsprinzip wird durch das Substitutionsprinzip im gewissen Umfange verändert. Es besteht bei der Produktion von Gütern die Möglichkeit, den Produktionsfaktor Arbeit durch andere Produktionsfaktoren zu ersetzen oder verschiedene Arten von Arbeit teilweise gegeneinander auszutauschen. Die Ergänzungsmöglichkeit ist eine dreifache:

1. Verschiedene Arten und Qualitäten von Arbeit werden gegeneinander substituiert.

2. Kapital und Arbeit werden gegeneinander sustituiert.

---

[126]) Cassel, a. a. O., S. 323.

[127]) Cassel, a. a. O., S. 328.

[128]) „Es geht . . . unzweifelhaft hervor, daß ähnlich wie das Angebot von Arbeitern, auch das Arbeitsangebot pro Arbeiter in erster Linie als gegebener Faktor des Preisbildungsprozesses zu betrachten ist.“ (Cassel, a. a. O., S. 328.)

3. Arbeit und Boden werden gegeneinander substituiert.

Durch das Prinzip der Substitution werden gewisse Lohnunterschiede ausgeglichen. Das gilt z. B. für solche Arbeitsarten, die dasselbe Bedürfnis der Verbraucher befriedigen. Cassel bringt das Beispiel der Konkurrenz zwischen den Arbeitern, die Kachelöfen setzen, und denjenigen, die Zentralheizungsanlagen herstellen, um damit dem Wärmebedürfnis der Konsumenten zu entsprechen. Beide Arbeitergruppen wollen unter Vermittlung der Unternehmer die Verbraucher davon überzeugen, daß ihre Art, die Kälte zu vertreiben, die beste sei. Vorausgesetzt, der Konsument bringe beiden das gleiche Vertrauen oder Mißtrauen entgegen, dann wird er sich für diejenige Wärmeanlage entscheiden, die ihm am billigsten erscheint. Und hier, meint Cassel, kann die Lohnhöhe auf die Höhe der Preise der Anlagen einen entscheidenden Einfluß haben. Lohnunterschiede rufen dann gleichzeitig Preisunterschiede der Produkte hervor. Zwischen den Löhnen der beiden Arbeitergruppen besteht also eine Verbindung, die sich dahingehend auswirkt, daß die Konkurrenz beider um den Verbraucher die Preise der Produkte und damit auch die Höhe der Löhne aneinander angleicht. Hier führt Cassel Gedankengänge Marshalls weiter fort, denn der letztere verknüpfte die Lohnhöhe der verschiedenen Branchen durch den Berufswechsel direkt miteinander, während Cassel im Vorstehenden eine indirekte Verknüpfung der Löhne in den verschiedenen Branchen vor sieht.

Auch die Lohnunterschiede, die auf verschiedene Qualitäten von Arbeit innerhalb ein und desselben Berufes zurückzuführen sind, erfahren in manchen Fällen eine Angleichung. Ein bestimmtes Produkt kann entweder unter Verwendung gut bezahlter Arbeiter von großer Leistungsfähigkeit oder unter Inanspruchnahme weniger gut bezahlter und minder leistungsfähiger Arbeit hergestellt werden. Durch beider Anwendung können gleichzeitig nebeneinander bestehen und dann, meint Cassel, ist „das Lohnproblem unbestimmt"[1]). In der Regel jedoch herrscht die Tendenz, daß die besseren, die leistungsfähigeren und kostspieligeren Arbeiter verwendet, die billigen verdrängt werden. Dann entsteht eine einheitliche qualitative Art von Arbeit einer bestimmten Berufes, die einen gleichmäßigen Lohn erhält. Auch hier zeigt sich also

[1]) „Es ist oft möglich, dasselbe Produkt mit Arbeit verschiedener Qualität herzustellen. Man kann gute und leistungsfähige Arbeit oder billige aber wenig effektive Arbeit verwenden. Dabei kann das ökonomische Resultat so nahe daran sein, daß Betriebe beider Art nebeneinander bestehen können. Das Lohnproblem ist dann gewissermaßen unbestimmt." (Cassel, a. a. O. S. 366.)

eine Ausgleichswirkung des wirtschaftlichen Wettbewerbs.

In einigen Beschäftigungsarten steht die Arbeit mit dem Kapital in Form von Maschinen in Wettbewerb, d. h. bei einer bestimmten Höhe der Preise sind sie mit Vorteil gegeneinander substituierbar. Da es sich aber um einen Vergleich der Preise zweier verschiedener Produktionsfaktoren handelt und nicht um die Unterschiede in den Preisen des Produktionsfaktors Arbeit allein, auf die es hier ankommt, bleibt diese Form der Substitution außer Betracht. Ebenso verhält es sich mit der Substitution von Arbeit gegen Boden.

Das Prinzip der Substitution setzt sich nicht überall durch, infolgedessen zeigt sich eine gewisse Menge von Lohnunterschieden.

So bestehen im allgemeinen Lohnunterschiede zwischen Frauen- und Männerlöhnen. Häufig, meint Cassel, ist es lediglich die besondere Konstitution der Frau, die bewirkt, daß die Frauenarbeit auf dem Arbeitsmarkte einen geringeren Lohn erzielt als die Männerarbeit, denn die Frau hat weniger Widerstandskraft als der Mann, besitzt vielleicht nicht die notwendigen Kenntnisse und Beweglichkeit. Diese Umstände treten aber nur da in Erscheinung, wo seitens der Unternehmer kein Wettbewerb um die Frauenarbeit herrscht, wo also die Frau mangels anderer Gelegenheit ihre Arbeitskraft einem bestimmten einzigen Unternehmer zur Verfügung stellen muß. Will man aber die Lohnunterschiede zwischen Frauen- und Männerarbeit auf die bestehende Gesellschaftsordnung zurückführen, so setzt Cassel dem entgegen, daß ja dann der Unternehmer aus schon kaufmännisch-kalkulatorischen Erwägungen heraus die billigere weibliche Arbeit ausnutzen würde, wofern die in Frage kommende Frauenarbeit an Leistung nur einigermaßen der Männerarbeit gleichkäme. Da aber in der Wirklichkeit des Wirtschaftslebens der Unternehmer diese Ausnutzung der Frauenarbeit nicht vornimmt, so muß man die Lohnunterschiede auf Leistungsunterschiede zwischen Männern und Frauen zurückführen. Arbeiten in einem bestimmten Beschäftigungszweig Männer und Frauen zusammen, so kann man die Feststellung machen, daß die Frauen andere Verrichtungen ausüben als die Männer im gleichen Betriebe, und aus dieser unterschiedlichen Tätigkeit entspringt eine unterschiedliche Bezahlung. Dennoch stellt Cassel anderseits fest, daß auch in nahezu gleichen Beschäftigungsarten für Männer und Frauen die letzteren meistens im Nachteil sind. Hierfür gibt es eine Reihe von Gründen, die kaum einen inneren Zusammenhang haben und deshalb einen fast zufälligen Charakter tragen. Die Gründe für eine

unterschiedliche Bezahlung kann man beispielsweise in der Tradition und Sitte suchen, die in einem bestimmten Beschäftigungszweig herrschen, so im Bankgeschäft, wo viele der Beschäftigungen seit langem den Männern vorbehalten sind; findet man trotzdem in jenen Beschäftigungen Frauen, dann werden sie erheblich geringer bezahlt als Männer, wenn sie auch, objektiv gesehen, dasselbe leisten als die Männer. Bei der Erklärung der Frauen- und Männerarbeit und ihrer Differenzierungen muß daher eine Menge von Gründen berücksichtigt werden, Besonderheiten und Zufälligkeiten, die den hauptsächlich von Cassel angeführten Grund, die Beschäftigungsunterschiede, verdecken. Damit führt Cassel einen wesentlichen Teil der Lohnunterschiede als Abweichung von der marktlichen Lohnbildung auf außerwirtschaftliche Gründe zurück.

Die Einführung von Maschinen bewirkt heute die Einstellung hochqualifizierter Arbeit, die entsprechend ihrer Hochwertigkeit einen gesteigerten Lohn erhält. Die Technik der Bedienung moderner Maschinen erfordert Arbeiter von viel höherer Eignung als es früher der Fall war. Infolgedessen herrscht eine entsprechend höhere Nachfrage nach solcher Arbeit. Industrien, die stark kapitalintensiv arbeiten, haben daher in der Regel höhere Löhne als solche Industrien, wo erheblich weniger Kapital in Maschinen angelegt ist. Diese von Cassel dargelegten Gedankengänge bedeuten solche Ausnahmen vom gleichen Leistungslohnsatz, sofern sie überhaupt Ausnahmen bedeuten, wie sie bereits von M a r s h a l l geschildert wurden [130]).

Eine außerordentliche Bedeutung hat die Nachfrage nach Gütern, die indirekt eine Nachfrage nach Arbeit einer bestimmten Art ist. Die Sitten und Gewohnheiten, Moden und Geschmack, leiten die Kaufkraft der Nachfrage in eine entsprechende Richtung. Der Produktionszweig, der eine begehrte Ware herstellt, wird eine größere Menge von Arbeitern benötigen, um der gesteigerten Nachfrage gerecht zu werden, als ein anderer Produktionszweig, dessen Waren weniger stark nachgefragt werden. Um eine ausreichende Zahl von Arbeitern heranzuziehen, werden die Löhne heraufgesetzt. Solange die Richtung der Nachfrage gleichbleibt, besteht auch eine Differenzierung der Löhne, sofern nicht die Konkurrenz der Unternehmer aus verwandten Produktionszweigen mit ihren niedrigeren Arbeitslöhnen die Löhne der von der Nachfrage begünstigten Branche herabsetzt. Entscheidend bleibt aber immer, daß die kaufkräftige Nachfrage die Verteilung der Arbeiter auf die einzelnen Beschäftigungszweige

[130]) Vergl. S. 56 dieser Arbeit.

vornimmt und daß die erzielten Löhne ein Ausdruck des Verhältnisses zwischen Arbeitsmenge und Nachfragemenge ist. Dieser Audruck erweist sich für die verschiedenen Arbeiterkategorien verschieden [131]). Niedrige Löhne erklärt Cassel als „relativen Ueberfluß von Arbeitskraft der betreffenden Art und Qualität“ [132]). Eine Beseitigung dauernder niedriger Löhne kann nur durch Einschränkung des Angebots an Arbeit oder durch Steigerung der Nachfrage danach erfolgen. Hohe Löhne auf einem Teilarbeitsmarkt rühren aus dem Mangel einer Arbeit nachgefragter Qualität her.

Im allgemeinen, meint Cassel, werden für gleiche Leistungen auch gleiche Löhne bezahlt. Darin entspricht seine Auffassung ganz der von Marshall. Es gibt Ausnahmefälle — wie auch bei Marshall —, wo aus besonderen Gründen Lohnunterschiede vorhanden sind, aber es bleiben für Cassel lediglich Ausnahmen, welche die Regel bestätigen, daß für gleiche Leistungen eine Gleichheit der Löhne besteht.

Das Knappheitsprinzip, das Cassels System beherrscht, findet auch in der Lohntheorie seine besondere Geltung. Auf den gesamten Arbeitsmarkt bezogen, gilt das Knappheitsprinzip unabhängig von Besonderheiten, auf den einzelnen Teilarbeitsmärkten jedoch bezieht es sich auf die besonderen Gegebenheiten derselben. Dieses Bezogensein des Knappheitsprinzipes erscheint notwendig, da sich bei einer näheren Untersuchung des Gesamtarbeitsmarktes herausstellt, daß dieser in keiner Weise eine einheitliche Größe ist, sondern in eine Vielheit von Märkten zerfällt, die der Mannigfaltigkeit der Qualifikationen der Arbeit entspricht. Auf jeden einzelnen Arbeitsmarkt muß das Prinzip der Knappheit bezogen werden; die Knappheit des Teilarbeitsmarktes nennt Cassel relative Knappheit.

Die Frage nach dem Warum, nach der Entstehung der Teilarbeitsmärkte, beantwortet Cassel in der Weise, daß er bei der Erklärung der Herausbildung von Unterschieden bei den Teilarbeitsmärkten stets den Zusammenhang mit der ganzen Volkswirtschaft sieht. Die Nachfrage auf dem Arbeitsmarkte in seiner Ganzheit sowohl als auch in seinen Teilen ist überwiegend Nachfrage sekundärer Natur. Der Unternehmer fragt Arbeit einer bestimmten Qualität nur darum nach, weil der Konsum sich auf ein

---

[131]) „Die Preise, die die verschiedenen Arbeitskategorien bei dieser Preisbildung erhalten, sind offenbar von der relativen Knappheit der gegebenen Arbeitsmengen im Verhältnis zur Nachfrage in vollständiger Uebereinstimmung mit dem Prinzip der Knappheit bestimmt.“ (Cassel, a. a. O., S. 302.)

[132]) Cassel, a. a. O., S. 303.

bestimmtes Gut richtet, das eine bestimmte Art von Arbeit zu seiner Herstellung erfordert. Damit hat Cassel zwischen dem Arbeitsmarkt und den übrigen Märkten der Volkswirtschaft eine Verbindung gefunden. Diese hat eine Wirkung auch für die Teilarbeitsmärkte. Der Wettbewerb der Verbraucher steht damit im Mittelpunkt der Betrachtungen Cassels.

Auf den einzelnen Arbeitsmärkten bildet sich der Preis als ein Gleichgewichtspreis zwischen Angebot und Nachfrage nach Arbeit. Treten zu irgendeiner Zeit Gleichgewichtsverschiebungen auf, dann stellt das Prinzip der Knappheit die Gleichgewichtslage wieder her.

Zwischen leistungsfähigen und leistungsunfähigen Arbeitern bestehen Lohnunterschiede. Dagegen erhalten gleiche Leistungen gleiche Löhne, sofern nicht Besonderheiten, die außerhalb des Preisbildungsprozesses liegen, im Sinne einer Differenzierung auf die Löhne einwirken.

Durch diese Aneinanderreihung der Ergebnisse der Casselschen Lohntheorie tritt ihr Bild deutlich hervor. Die Lohnunterschiede, soweit sie Cassel behandelt, fügen sich in den Rahmen seiner Lohntheorie ein. Cassel folgt dabei im wesentlichen den Gedankengängen Marshalls, gestaltet sie an einigen Stellen aus oder formuliert sie anders. Er vermag auf diese Weise mit den von ihm angeführten Erklärungsgründen über die Schichtung der Löhne einen großen Teil der wirtschaftlichen Gegebenheit zu erklären.

Literatur

Cassel, Gustav: Theoretische Nationalökonomie. Leipzig 1927. (Die Zitate im Text beziehen sich auf dieses Werk!)

Derselbe: Grundriß einer elementaren Preislehre. In: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft. Heft 3 (1899).

Kromphardt, Wilhelm: Die Systemidee im Aufbau der Casselschen Theorie. Leipzig 1927 (Münsterer wirtschafts- und sozialwissenschaftl. Abhandlungen, Heft 4.)

Meyerhoff, Lotte: Gustav Cassels ökonomisches System unter besonderer Berücksichtigung seiner Lohntheorie. Frankfurter Diss. v. 1929.

Rohrbach, Justus: Die Casselsche Lohntheorie und die Entwicklung der Löhne in den letzten 50 Jahren unter Berücksichtigung der Nachkriegszeit. Berliner Diss. v. 1924.

6. Kapitel

Das Sozialtheorem Josef Schumpeters

Aus den Bemühungen der Nationalökonomen, eine einheitliche Begründung der Lohntheorie zu finden, zieht Schumpeter gewisse Folgerungen, die sich insbesondere von denen der Gleichgewichtstheoretiker erheblich unterscheiden [133]). Er weist auf den wichtigen Einfluß hin, den die sozialen Gegebenheiten bei der Bildung des Arbeitslohnes besitzen. Soziale Beziehungen veranlassen die Menschen, unter Umständen einen niedrigeren Lohn in Kauf zu nehmen, als er sonst für Leistungen gleicher oder ähnlicher Art gezahlt wird. Der Arbeiter einer bestimmten Qualifikation trachtet immer danach, die soziale Stellung und Beziehungen beizubehalten, die er bisher eingenommen hat, er findet sich daher häufig mit einem geringeren Lohn ab, um die gleiche soziale Stufe beizubehalten, oder er wählt einen Beruf, der zwar gering entlohnt wird, aber anderseits soziale Beziehungen knüpft, die einen Ausgleich für den geringeren Lohn bieten. Ein Hinfließen des Arbeitsangebotes an die Stelle, wo der höchste Lohn gezahlt wird, findet aus diesem Grunde nicht leicht statt [134]) und ein Ausgleich der Lohnsätze, den Marshall zur Grundlage seiner Lohntheorie macht, vollzieht sich nach der Auffassung Schumpeters nicht oder doch nicht in dem von Marshall angenommenen Maße.

Nach Schumpeter ist das Lohnproblem ein wesentlicher Bestandteil der „Oekonomie und Soziologie der Verteilung". Unter „Oekonomie" versteht er das, was J. B. Clark [135]) als Funktionalverteilung bezeichnet hat, die Zurückführung der Verteilung auf das Grenzprinzip, die Zurechnung des Produktionsergebnisses auf die bei der Produktion beteiligten Faktoren. Der Ausdruck „Soziologie der Verteilung" bedeutet die Personalverteilung des Produktionsergebnisses auf die an der Herstellung von Gütern teilhabenden Personen, wobei nicht nur ökonomische, sondern

---

[133]) „Andere als ökonomische Momente also bestimmen die Verteilung der Arbeitsmenge der Volkswirtschaft und der ganzen Erde. Das ist vielleicht die größte Konzession, die wir der ethischen Richtung machen. Sie hat Recht in diesem Punkte. „Arbeit" im allgemeinen ist nicht so frei beweglich, wie es ökonomisch selbst das Land ist." (Schumpeter, Wesen, a. a. O., S. 349.)

[134]) „Wer könnte die Tatsache übersehen, daß in aller Regel jedermann danach strebt, in seiner sozialen Klasse zu bleiben . . . Trotzdem bieten sie ihre Arbeitskraft hier an, an einer Stelle, wo nicht die größte, sondern vielleicht die geringste Entlohnung winkt . . ." (Schumpeter, Wesen, a. a. O., S. 348.)

[135]) Clark, a a. O.

auch — und nicht zuletzt — soziale Gegebenheiten eine Rolle bei der Verteilung spielen.

Der Lohn ist eine Erscheinungsform, ein Ergebnis der Oekonomie und Soziologie der Verteilung. Er wird von Schumpeter in Beziehung auf einen statischen Arbeitsmarkt betrachtet, bei einem Gleichgewichtszustand [136]) der Kräfte von Angebot und Nachfrage mit der in diesem Augenblick bestehenden „Interdependenz" der Gütermengen und Preise. Unter „Interdependenz" versteht Schumpeter ein wechselseitiges Abhängigsein der Gütermengen einer Volkswirtschaft. Eine Veränderung in der Menge eines wirtschaftlichen Gutes ruft eine Veränderung aller Gütermengen hervor [137]). Es besteht also ein Abhängigkeits- oder Funktionalzusammenhang der Güterquantitäten einer Volkswirtschaft, ein „Interdependenzsystem". In dieses System gehört die Arbeit als ein wirtschaftliches Gut hinein.

Die Lohnerscheinung erstreckt sich nach Schumpeter auf jede Arbeit schlechthin, sie reicht so weit, „als man mit dem Schema Angebot und Nachfrage, Kauf und Verkauf, einen guten ungekünstelten Sinn verbinden kann" [138]). Daraus folgt ferner, daß der Lohn in die Wert- und Preistheorie gehört, in derselben einen Spezialfall bildet, denn der Arbeitsmarkt stellt lediglich einen Teil des volkswirtschaftlichen Gütermarktes dar und hängt mit diesem funktional zusammen.

Die Wertfunktion der Arbeit folgt aus ihrer Produktivwirkung. Der Wert der Arbeit ergibt sich aus ihrer Nutzwirkung für den Verbraucher. Die Arbeit stellt im Produktionsprozeß Genußgüter her, die der Schätzung des Verbrauchers unterliegen, sie stellt ein „potentielles Genußgut" dar. Wert und Nutzen erscheinen Schumpeter als dasselbe; er verwendet beide Ausdrücke synonym [139]). Der Geldausdruck des Wertes der Arbeit ist der Preis derselben, d. h. der Arbeitslohn. Wie vollzieht sich die Preisbildung auf dem Arbeitsmarkte?

Auf der Angebotseite wird das Arbeitsopfer für die Preisbildung entscheidend. Schumpeter meint: „. . . der Arbeiter hat im allgemeinen keine Eigenwertschätzung für seine Arbeitskraft . . . Doch er hat etwas anderes, nämlich eine negative Wertschätzung für die Arbeitsleistung (disutility), welche von der

---

[136]) Ueber Schumpeters Begriff des Gleichgewichts vergl. „Wesen", a. a. O., S. 36 f.

[137]) Schumpeter, Wesen, a. a. O., S. 28.

[138]) Schumpeter, Wesen, a. a. O., S. 367.

[139]) „Nutzen" ist geradeso wie „Wert" ein Ausdruck für individuelle Schätzungen, und es liegt daher für uns kein Grund vor, zwischen beiden zu unterscheiden." (Schumpeter, Wesen, a. a. O., S. 100.)

durch den Lohn gewährleisteten Bedürfnisbefriedigung mindestens aufgewogen werden muß“ [140]). Damit glaubt Schumpeter den wichtigsten Bestimmungsgrund für die Mengenbestimmung der Arbeit herausgestellt zu haben. Aber er meint doch, die Disutility könne nur unvollkommen die Einwirkung auf die Lohnbildung seitens der Arbeiter erklären; er sucht infolgedessen eine andere zusätzliche Erklärung. Diese findet er darin, daß der Arbeiter, wenn er über den Arbeitsvertrag mit dem Unternehmer verhandelt, alle Lohnsätze in Betracht zieht, die für Arbeit ähnlicher Art und Güte an anderen Orten gezahlt wird. Die Wertschätzung des Arbeiters erscheint also als eine Folge schon bestehender Lohnsätze und ist eine Art Eigenwertschätzung. Da aber gerade die bestehenden Lohnsätze erklärt werden sollen, kann man jene „Eigenwertschätzung“ des Arbeiters zur Erklärung der Lohnhöhe nicht verwenden. Dennoch muß man damit bei der Lohnbildung rechnen, die Löhne erscheinen „jeweils als die orts- und zeitüblichen „Ansprüche“ der Arbeiter [141]). Diese Ansprüche, die der Ueblichkeit entsprechen, werden die Grundlage der Lohnverhandlung, da sowohl der Arbeiter als auch der Unternehmer damit rechnen. Der übliche Lohnsatz ergibt sich aus der Erfahrung und ändert sich nur sehr langsam.

Für die Nachfrageseite erkennt Schumpeter der Lohnfondstheorie keine Bedeutung zu. Vielmehr hängt in der Verkehrs- und Tauschwirtschaft die Nachfrage davon ab, ob „der Unternehmer und in letzter Linie der Konsument den einzelnen Arbeiter „braucht“ [142]). Der Grund der Nachfrage ist die Produktivität der Arbeit, ihre Fähigkeit, Genußgüter zu erzeugen. Der Lohn als Preis bildet sich also in ähnlicher Weise wie der Preis für Genußgüter, die der Schätzung durch den Konsumenten unterliegen. Der Unternehmer schätzt die Gebrauchswerte der Produkte im voraus. Er vergleicht Grenzertrag und Grenzproduktivität miteinander und sucht daraus einen in Geld ausdrückbaren Nutzen zu ziehen, den Gewinn. Hier folgt Schumpeter Gedankengängen, die im wesentlichen bereits B ö h m - B a w e r k , M a r s h a l l und C a s s e l in ihrer Lohntheorie dargelegt haben. Er unterscheidet sich von den letzteren lediglich in der Formulierung seiner Gedanken.

Wie gliedert sich in dieses Preisbildungssystem des Lohnes die S c h i c h t u n g der L o h n s ä t z e ein?

---

[140]) S c h u m p e t e r , Grundprinzip, a. a. O., S. 36.
[141]) S c h u m p e t e r , Grundprinzip, a. a. O., S. 39.
[142]) S c h u m p e t e r , Grundprinzip, a. a. O., S. 51.

Den Ausgangspunkt der Betrachtungen Schumpeters über das Problem der Schichtung der Löhne bildet die Behauptung Marshalls, daß sich im gleichen Bezirk die Leistungslöhne ausgleichen. Demgegenüber glaubt Schumpeter feststellen zu müssen, daß es eine große Zahl von Lohnunterschieden bei Leistungslöhnen gibt.

Lohndifferenzierungen rühren nach der Auffassung Schumpeters in der Hauptsache aus dem Mangel der Beweglichkeit der Arbeit her. Diese Tatsache hat zur Folge, daß der Arbeitsmarkt in eine Menge von Teilarbeitsmärkten zerfällt, für die je eine besondere Grenzproduktivität besteht. Diese Feststellung bildet das Neue gegenüber Marshall bei der Untersuchung des Problems der Löhne.

Es besteht danach die Möglichkeit, daß für gleich schwierige und gleich unangenehme Arbeit verschieden hohe Löhne gezahlt werden; denn es gilt ja nicht für alle Teilarbeitsmärkte insgesamt die gleiche Grenzproduktivität, sondern eine solche für die einzelnen Teilarbeitsmärkte je besonders, die den Besonderheiten derselben entspricht. Letztere, die aus dem Mangel an Beweglichkeit der Arbeit — insbesondere aus sozialen Gründen — herrühren, können niemals vollständig beseitigt werden, und es bleiben Differenzierungen der Grenzproduktivitäten stets vorhanden, aus denen sich Lohnunterschiede ergeben. Die Tendenz der Ausgleichung der Leistungslöhne, die Marshall glaubte feststellen zu können, besteht daher nicht oder doch nicht in dem Maße, wie er sie annahm.

Geographisch-örtliche Lohnunterschiede von Arbeit gleicher Qualität in einem bestimmten Wirtschaftsgebiet führt Schumpeter auf den Mangel an Beweglichkeit der Arbeit zurück, die — wie bereits erwähnt — vorwiegend auf soziale Ursachen zurückzuführen ist, welche weiter unten näher untersucht werden. Bei freier Beweglichkeit der Arbeit würden nach Schumpeter die „kleinen Inseln" des Lohnes, die es aus verschiedenen Gründen gibt, ausgeglichen. Dasselbe vollzieht sich anderseits auch mit den äußerst geringen Löhnen.

Was für die geographisch-örtlichen Lohnunterschiede gilt, findet auch für die Lohnunterschiede zwischen den Industriezweigen Anwendung. Besonders wo es sich um qualifizierte Arbeit handelt, ist die Beweglichkeit der Arbeiter gering, denn die Qualifikation kann in anderen Branchen nicht verwertet werden

oder ist doch darin weniger nützlich [143]). Diese Gedankengänge entsprechen denen Marshalls, der bekanntlich die hochqualifizierte Arbeit von der Tendenz der Ausgleichung der Löhne im gleichen Bezirk ausnimmt. Schumpeter jedoch baut diese Gedanken weiter aus, indem er soziale Gegebenheiten in das zu untersuchende Problem hineinzieht.

Der Kern der Betrachtungen Schumpeters über die Lohnunterschiede liegt daher in der Erkenntnis begründet, daß soziale Hemmungen der Beweglichkeit der Arbeit die Unterschiede der Löhne hervorrufen, welche oft recht erheblich und von lang dauernder Art sind. Mit der Berufswahl eines Arbeiters verbindet sich gleichzeitig eine bestimmte soziale Stellung desselben und diese sucht in der Regel jeder Arbeiter zu behaupten. Die Angehörigen der einzelnen Berufsklassen erwählen meist solche Berufe, die der sozialen Stellung entsprechen, der sie entstammen, selbst wenn die Bezahlung dieser Berufe gering ist, ein Gedanke, den Mill bereits vor Schumpeter geäußert hat [144]). Eine Herauslösung aus den Beziehungen der sozialen Klasse ist für deren Angehörigen nur unter Ueberwindung von Schwierigkeiten mannigfacher Art möglich, sie sind „Kinder ihres Landes und ihrer Klasse". Außerhalb des Spielraums, den die soziale Klasse der Berufswahl läßt, stehen die Außenseiter ohne die gewohnten gesellschaftlichen Beziehungen und ohne Rückhalt da [145]). Diese soziale Wertschätzung gewährt dem Berufszugehörigen einen gewissen Ausgleich für eine niedrige Bezahlung [146]). Freie Beweglichkeit der Arbeit herrscht nur innerhalb ein und desselben „nationalen und sozialen Kreises". Anderen sozialen Kreisen gegenüber bestehen Schranken [147]). Die Unternehmertätigkeit z. B.

---

[143]) „Wo solche erworbene Eignungen in Frage kommen, liegt für Zeitintervalle, für die die Berufswahl neuer Generationen nicht wirksam ist, ein Fall von Quasirente vor: Die einmal geschehene „Investition" ist nicht leicht und nur mit Verlusten rückgängig zu machen und innerhalb der Grenzen dieser Verluste müssen solche Arbeiter den Lohn passiv hinnehmen, den die temporäre Lage auf dem so geschaffenen beschränkten Markte ihnen zuweist, ohne durch Abwanderung in andere Teile des Gesamtarbeitsmarktes das Angebot auf dem Teilmarkte entsprechend reduzieren zu können." (Schumpeter, Grundprinzip, a. a. O., S. 67.)

[144]) Vergl. S. 43 dieser Arbeit.

[145]) Vergl. Schumpeter, Wesen, a. a. O., S. 349.

[146]) „Ein Militär kann im allgemeinen seinen Beruf nicht wechseln, ohne eine sehr fühlbare soziale „capitis deminutio." (Schumpeter, Wesen, a. a. O., S. 348 f.)

[147]) „Gleich Inseln sind die einzelnen Gruppen von Arbeitern im weitesten Sinne, die es in der Volkswirtschaft gibt, voneinander getrennt und kaum gibt es einen „Verkehr" zwischen denselben." (Schumpeter, Wesen, a. a. O., S. 353.)

wird, meint Schumpeter, häufig nicht von solchen ausgeübt, die besonders fähig dazu sind, sondern wird ererbt. In solchen Fällen wird der Unternehmer in seinen Beruf hineingeboren „Konkurrieren kann mit ihm nur jemand in gleicher sozialer Position, nur da ist die Sonne gleich verteilt“ [148]). Seine soziale Stellung verschafft ihm aber auch eine höhere Entlohnung als sie seiner Leistungsfähigkeit entsprechen würde. Der Gedanke der „Erblichkeit“ der sozialen Position hat vor ihm bereits Mill in das Problem der Schichtung der Löhne einbezogen, denn auch Mill kannte eine Erblichkeit des sozialen Standorts [149]). Schumpeters Verdienst indessen ist es, diese Gedanken für die Theorie der Lohnbildung fruchtbar gemacht zu haben.

Bei dem Erwerb einer Qualifikation und damit einer sozialen Stellung muß man daher nach der Auffassung Schumpeters die Feststellung machen, daß nicht der am besten zu einer bestimmten Art von Arbeit geeignete Mensch, d. h. der Leistungsfähigste, „sondern wer Gelegenheit dazu besitzt“, einen bestimmten Beruf ergreift. In der Regel bilden sich daher Qualifikationen immer innerhalb einer bestimmten sozialen Klasse. Aufsteigende und absteigende Einheiten zwischen den einzelnen Berufsklassen bilden nur Ausnahmen und erregen Aufsehen. Die soziale Struktur, d. h. die Wertschätzung der Menschen den einzelnen Berufen gegenüber, wird nicht verändert. Damit gelangt Schumpeter zu einer Gedankenfolge, die Ricardo bereits in das Problem der Schichtung der Löhne — soweit er überhaupt darauf eingeht — eingeführt hat; denn Ricardo nimmt ebenfalls an, daß die Wertschätzung den einzelnen Berufen gegenüber für eine gewisse Zeit gleich bleibt. Wie Ricardo daraus die Konstanz der Lohnunterschiede ableitet, so benutzt Schumpeter jene Gedanken, um damit die Lohnunterschiede zu begründen und Marshalls Tendenz der Ausgleichung der Leistungslöhne innerhalb des gleichen Bezirks zu einem wesentlichen Teil zu widerlegen. Die soziale Wertskala wirkt mithin in Richtung einer Differenzierung der Leistungslöhne und wird von Schumpeter zum Angelpunkt der Problematik der Schichtung der Löhne gemacht.

Bei der Erklärung der gesamten Lohnerscheinung versagen die ökonomischen Hilfsmittel zum Teil, sie passen nicht auf alle in der Wirtschaft vorkommende Tatbestände, weil außerwirtschaftliche Faktoren die wirtschaftlichen Gegebenheiten verändern [150]). Daraus zieht Schumpeter die Folgerung, daß die An-

[148]) Schumpeter, Wesen, a. a. O., S. 351.
[149]) Vergl. S. 43 dieser Arbeit.
[150]) Vergl. das Zitat auf S. 68 dieser Arbeit.

wendung des Wertprinzips, das im allgemeinen die Preisbildung beherrscht, auf die Erklärung der Lohnerscheinungen nur unter einer bestimmten Voraussetzung anzuwenden ist. Diese Voraussetzung besteht in der Beschränkung des Wertprinzips auf die Teilarbeitsmärkte. Da das Wertprinzip das Wirkungsfeld der Arbeit als Ganzes betrachtet nicht beherrscht, kann man einen einheitlichen Lohnsatz nur unter sehr weitgehenden Abstraktionen gewinnen, aber dann entfernt sich das Ergebnis zu weit von der Wirklichkeit. Betrachtet man beispielsweise mit Schumpeter eine Nation, so zeigt sich, daß diese zwar von außen gesehen sehr gleichartig aussieht, daß sie in Wirklichkeit doch eine sehr ungleichartige Zusammensetzung hat. Freie Konkurrenz zwischen den ethnisch verschiedenen Volksteilen besteht nicht. Soziale Schichtung und persönliche Beziehungen bewirken erhebliche Differenzierungen. Interessentengruppen und Außenseiter bilden sich heraus, die einander heftigen Widerstand leisten. Persönliche Beziehungen aller Art begünstigen Leistungsunfähige und benachteiligen Leistungsfähige, hindern so die Auswahl der Besten. Das Fehlen einer vollen wirtschaftlichen Wettbewerbsfreiheit läßt die Herausbildung eines einheitlichen Lohnsatzes nicht zur Wirklichkeit werden. Soziale Elemente aller Art differenzieren die Löhne, schaffen eine Buntscheckigkeit von streng voneinander getrennten Teilarbeitsmärkten. „Mag auch der Chinese in S. Francisko ganz dasselbe leisten, wie der Amerikaner, er wird doch nicht denselben Lohn erhalten“ [151]). Wenn auch in manchen Beschäftigungsarten die Frau gerade so viel leistet wie der Mann, ihr Lohn wird stets geringer sein als der des Mannes. Gelehrte, Künstler schaffen häufig nicht in Hinblick auf die Nachfrage, sondern aus anderen Gründen. In allen diesen Fällen wirken außerökonomische Faktoren auf die Lohnbildung ein. Vom Wertprinzip allein können die Lohnerscheinungen in ihrer Mannigfaltigkeit nicht erklärt werden. Die soziale Umwelt und der soziale Aufbau eines Volkes müssen zur Erklärung in erheblichem Maße herangezogen werden und sind in zahlreichen Fällen von ausschlaggebender Bedeutung. Damit schließt sich Schumpeter den Argumenten der historisch-ethischen Richtung in der Nationalökonomie an [152]).

Der hervorragendste Vertreter jener Richtung, Gustav Schmoller, erblickt hinter den wirtschaftlichen Betätigungen der Menschen die rechtliche Organisation, Sitten, Gefühle, Beziehungen, Macht und soziale Stellung der Gruppen und der Ein-

[151]) Schumpeter, Wesen, a. a. O., S. 347.
[152]) Vergl. das Zitat auf S. 68 dieser Arbeit.

zelnen, und zwar in einem höheren Maße als die übrigen Nationalökonomen außerhalb der historisch-ethischen Richtung. Nach Schmoller hängen daher die Lohnunterschiede zum weitaus größten Teil von außerwirtschaftlichen Faktoren ab. Bei der Frauenarbeit z. B. erklärt er die geringere Lohnhöhe im Vergleich zur Männerarbeit zu einem wesentlichen Teil aus der Tradition. Geographisch gesehen, führt Schmoller einen Teil der Lohnunterschiede in Deutschland auf die verschiedene Rassenzusammensetzung [153]) zurück. Auch international gesehen, ergeben sich Lohnunterschiede, die insbesondere zwischen Ländern alter und solchen neuer Kultur feststellbar sind [154]). Häufig, meint Schmoller, seien die Löhne tendenzbedingt und „mit Rücksicht auf die Zölle der verschiedenen Länder gemacht" [155]). Infolgedessen beeinflussen politische Gegebenheiten die Festsetzung der Löhne und nicht nur die lohnbildenden Elemente des Arbeitsmarktes. Die Lohnfrage ist nach der Auffassung Schmollers keine reine Marktfrage, sondern in ihrem Hintergrund steht „die ganze soziale Entwicklung mit ihren Kämpfen, mit den großen Institutionen des volkswirtschaftlichen Lebens" [156]). Die Gesamtentwicklung hängt aufs engste zusammen mit der Gesamtentwicklung eines jeden Staates. Damit stellt Schmoller eine neue Lohnlehre auf, die als ein Ergebnis aus der Auseinandersetzung der liberalistischen Wirtschaftstheorie mit dem Sozialismus aufzufassen ist. In Bezug auf die Schichtung der Löhne aber ergibt sich die Folgerung, daß auch wesentliche außerwirtschaftliche Faktoren die Unterschiede in den Löhnen hervorrufen und unter den außerwirtschaftlichen Gegebenheiten sind es wieder die s o z i a l e n Elemente einer Volkswirtschaft und eines Staates, die auf die Löhne im Sinne einer Differenzierung einwirken. So weit der Exkurs über Schmoller! Er scheint notwendig zum Verständnis der Stellung-

---

[153]) „Wie sehr die Rasse mitspielt, sei noch durch die eine Tatsache belegt, daß 1892 auf demselben Gute in Posen und bei derselben Arbeit der deutsche Arbeiter täglich Mk. 6—8, der Pole Mk. 2,05—3,05, der Russe Mk. 1,05—2,00 verdienten." (S c h m o l l e r, Tatsachen, a. a. O. S. 29.)

[154]) „In Ländern alter Kultur mit dichter Bevölkerung, einem seit längerem mehr herabgekommenen als gestiegenen Arbeiterstand, vollends in warmem Klima treffen wir sehr tiefe Löhne. So in Indien, China, Japan . . . Umgekehrt stehen die Löhne in den Vereinigten Staaten, in Australien, in Neuseeland, viel höher, im ganzen doppelt so hoch als in Westeuropa. Wo reicher und überflüssiger Boden jedem kräftigen Arbeiter eine selbständige Existenz sichert, wo europäische Technik und Geschäftsformen, überwiegend auch europäische Rasseeigenschaften eine rasche Zunahme des Wohlstandes in allen Klassen ermöglichen, müssen die Löhne sehr hoch sein . . ." (S c h m o l l e r, Ebenda S. 30 f.)

[155]) S c h m o l l e r, Tatsachen, a. a. O., S. 32.

[156]) S c h m o l l e r, Grundriß, a. a. O., S. 349.

nahme Schumpeters zum Problem der Schichtung der Löhne; der letztere folgt in Hinsicht auf die Einbeziehung außerwirtschaftlicher Gründe für die Erklärung der Lohnunterschiede den Argumenten der historisch-ethischen Richtung in der Nationalökonomie.

Sind nach Schumpeter die natürlichen Anlagen der Arbeiter in den einzelnen Berufsklassen als außerwirtschaftliche Gründe aufzufassen? Jedenfalls sind sie keine Hindernisse der Beweglichkeit, meint Schumpeter. „Da liegen einfach verschiedene Arten der „Ware Arbeit" vor, ganz so wie z. B. Erbsen und Bohnen verschiedene Genußgüter sind, zwischen deren Werten und Preisen zwar auch Zusammenhänge, aber viel kompliziertere (als bei Genußgütern der gleichen oder ähnlichen Art!) bestehen" [157]). Auf diese natürlichen Anlagen will Schumpeter den Rentenbegriff anwenden. Die größere Tüchtigkeit erhält eine Rente, ähnlich wie die Rente, die der fruchtbare Boden liefert, und welche „als Ueberschuß über den Grenzertrag von Boden im allgemeinen" aufzufassen ist [158]). Aber auch die höhere Leistung, die auf einer erlernten Fertigkeit beruht, wird im allgemeinen besser bezahlt als durchschnitttliche Arbeit. Hier setzt sich das Wertprinzip durch, denn der einzelne Arbeiter innerhalb eine bestimmten Berufes wird nach seinem produktiven Beitrag zum Produktionsergebnis bezahlt. Die Grenzproduktivität des leistungsfähigeren Arbeiters liegt höher und damit rückt auch sein Lohn in die Höhe.

Können Lohnunterschiede nicht durch unterschiedliche Erziehungs- und Schulungskosten hervorgerufen werden? Diese Frage verneint Schumpeter; denn eine Gleichung zwischen Produktionskosten der Arbeit und dem Arbeitslohn besteht nicht. Wenn auch eine gewisse Zuordnung festgestellt werden kann, so ist diese doch nicht sehr straff. Man kann nämlich einen Teil der Erziehungskosten nicht als Auslage für einen bestimmten Beruf auffassen, er würde auch ausgegeben werden, wenn die Ausbildung für den fraglichen Beruf nicht erfolgt wäre. Für die Erziehung sind eben stets die Auffassungen der sozialen Klasse maßgebend, welcher der einzelne Mensch entstammt. Und das ist der tiefere Grund, weswegen Schumpeter von den Auffassungen Marshalls abweicht. Wo es eine ausgebildete soziale Hierarchie gibt, kann sich die von Marshall festgestellte

---

[157]) Schumpeter, Grundprinzip, a. a. O., S. 67.

[158]) In seiner Polemik gegen Clark lehnt Schumpeter das Rentenprinzip als Fundament der Lohntheorie ab. Vergl. Schumpeter, Rentenprinzip, a. a. O., S. 63 f.

Tendenz der Ausgleichung der Löhne nicht auswirken. Allerdings gilt jene Behauptung Schumpeters nur so weit, als die soziale Hierarchie verhältnismäßig streng ist und sich in der Richtung auswirkt, daß die Zugehörigkeit zu einer bestimmten sozialen Schicht als Ausgleich für einen geringeren Lohn angesehen wird als sonst für die in Frage kommende Leistung in der Wirtschaft gezahlt wird. Für die Erziehung zu einem bestimmten Beruf kommen wirtschaftliche Beweggründe, insbesondere die Rücksicht auf einen später zu verdienenden Lohn, erst in letzter Linie. Das gilt für alle Arten von Arbeitern, sowohl für die höheren Berufe als auch für die gewöhnlichen Arbeiter. Letzterer „lernt z. B. in der Volksschule viele Dinge, die nicht oder nicht ungezwungen als Vorbereitung für seinen Beruf gelten können und für deren Erlernung ersichtlich andere Gründe maßgebend sind“ [159]). Ferner kann die Arbeit während der Ausbildungszeit nicht kostenmäßig erfaßt werden. Die Kosten der Erziehung fallen in der Regel auch nicht demjenigen zu, der einen Beruf erlernt, sondern den Eltern oder öffentlich-rechtlichen Körperschaften. Auch in diesem Punkte folgt Schumpeter der Auffassung Marshalls, wie er ja überhaupt nur da von Marshall abweicht, wo die soziale Hierarchie in einer Volkswirtschaft besonders stark ausgebaut ist und die Wertungen der einzelnen sozialen Schichten einen Einfluß auf die Löhne in dem bereits oben dargelegten Sinne ausüben.

In der wirtschaftlichen Entwicklung steigen die Löhne; denn bei einer sich fortentwickelnden Wirtschaft äußert sich die Fortentwicklung in einer Steigerung der Nachfrage — wenn auch indirekt — nach Arbeit. Es steigert sich infolgedessen der Beschäftigungsgrad und damit auch die Gesamtlohnsumme der Arbeiterschaft. Das Mehreinkommen der Arbeiter wird nach Schumpeter in erster Linie für den Kauf von Konsumgütern verwandt, deren Preise infolgedessen in die Höhe getrieben werden. Das Steigen der Löhne, meint Schumpeter, bedeutet nicht nur eine Steigerung der Nominallöhne, sondern auch der Reallöhne. Die Einkommen der Grundeigentümer und die fixen Einkommen erfahren zunächst keine Erhöhung und der Anteil der Arbeiter am Sozialprodukt wächst [160]). Die verschiedenen Branchen, z. B. die Luxusindustrie und die Nahrungsmittelindustrie, nehmen an der wirtschaftlichen Entwicklung in verschiedenem Grade teil. Daraus folgt, daß die Gesamtlohnsumme in den Branchen in verschiedenem Maße steigt und somit auch der Anteil am Sozialprodukt.

---

[159]) Schumpeter, Wesen, a. a. O., S. 360.
[160]) Schumpeter, Theorie, a. a. O., S. 361.

Beispielsweise nimmt die Konsumgüterindustrie viel eher an der allgemeinen Lohnerhöhung bei einem wirtschaftlichen Aufschwung teil als die Luxusgüterindustrie. Daraus ergeben sich Unterschiede in den Löhnen der einzelnen Branchen, Unterschiede, die sich späterhin zum Teil ausgleichen. Der relative Abstand der Löhne voneinander in der wirtschaftlichen Entwicklung ist also vielen Veränderungen unterworfen, bald nähern sich die Löhne der verschiedenen Branchen in der Höhe einander, bald entfernen sie sich voneinander. Der Fluß der wirtschaftlichen Entwicklung zeigt sich infolgedessen auch in den Veränderungen der Grenzen der Löhne in Beziehung aufeinander.

Die Stellungnahme Schumpeters zum Problem der Schichtung der Löhne ist eine verhältnismäßig eingehende und tiefgehende, dennoch meint er, nur das Grundsätzliche gesagt zu haben. Aber er gibt genug Elemente an die Hand, aus denen sich ein Bild seiner Auffassung von der Schichtung der Löhne zusammenstellen läßt.

Bekanntlich trennt Schumpeter die Teilarbeitsmärkte wie „Inseln" voneinander [161]). Für alle gilt jedoch das Grenzprinzip, aber es gibt so viele Grenzproduktivitäten, als es Teilarbeitsmärkte gibt. Die Lohnverschiedenheiten folgen aus den verschiedenartigen Grenzproduktivitäten auf den Teilarbeitsmärkten, denen allen die Unterwerfung unter das Grenznutzenprinzip gemeinsam ist, wenn es auch für die einzelnen Teilarbeitsmärkte eine besondere Ausgestaltung erfährt.

Eine zentrale Lage nehmen bei der Erklärung der Lohnunterschiede die sozialen Gegebenheiten ein. Die soziale Stellung, der soziale Standort, schafft Lohnunterschiede und wird ausschlaggebender Faktor bei der Bildung des Lohnes. Der soziale Standort beherrscht daher schlechthin das Problem der Schichtung der Löhne.

Auch Thünen und Marshall haben eine Lohntheorie, die sich auf einen Standort gründet, aber der letztere ist nur örtlicher Natur. Denn Thünen verlegt, wie bekannt, seine Untersuchungen über den Arbeitslohn an die Grenze des bebauten Landes. Seine Lohntheorie ist eine Grenzlohntheorie in dem Sinne, daß er den Lohn der Arbeiter an der Grenze des bebauten Landes in seinem isolierten Staat zum Gegenstand seiner Untersuchungen macht. Marshall bezieht seine in den Vordergrund gestellte Tendenz der Ausgleichung der Leistungslöhne auf einen bestimmten Bezirk. Auch in dieser Beziehung scheint er von

[161]) Vergl. S. 72 dieser Arbeit.

Thünen beeinflußt zu sein, wie er überhaupt von Thünen eine große Zahl von Erkenntnissen übernimmt.

Anderseits findet man bei Ricardo bereits die Einbeziehung von soziologischen Gegebenheiten; denn Ricardo erklärt gelegentlich der Ableitung seines Arbeitsprinzipes die Wertschätzung, die man den Berufen entgegenbringt, als gegeben und Veränderungen im Laufe der Zeit nur wenig unterworfen.

Mill, der die Lohnunterschiede als gegebene Größe hinnimmt, betrachtet deshalb auch die Gründe derselben als feststehend. Unter diesen Gründen finden sich auch solche, die den Gedanken des sozialen Standorts in den Vordergrund schieben.

Die Beachtung außerwirtschaftlicher sozialer Gegebenheiten als Ursachen für die bestehende Schichtung der Löhne trifft man jedoch in besonders starkem Ausmaße bei dem deutschen Nationalökonomen Roscher. Wenn nun Schumpeter das Sozialtheorem zum Angelpunkt seiner Erklärung der Lohnunterschiede macht, dann hat er gewissermaßen den Schlußstein zu einer langwierigen und schwierigen Entwicklung gelegt. Die besonders stark entwickelte soziale Hierarchie in Deutschland, die man als eine Folge der sorgfältigeren Erziehung des deutschen Menschen im Vergleich zu anderen Ländern durch eine frühere Einführung der allgemeinen Schul- und Militärdienstpflicht auffassen kann, hat maßgeblich gerade auf die Erkenntnisse der deutschen Theoretiker eingewirkt.

Literatur

Clark, J. B.: The Distribution of Wealth. New-York 1924.

Kromphardt, Wilhelm: Probleme der statischen Lohntheorie. Kieler Diss. v. 1924.

Schmoller, Gustav: Die Tatsachen der Lohnbewegung in Geschichte und Gegenwart. Schmollers Jahrb. 38. Jahrgang. 1914. S. (1113) Abkürzung im Text: Tatsachen.

Derselbe: Grundriß der allgemeinen Volkswirtschaftslehre. Leipzig 1920. 2. Teil. Abkürzung im Text: Grundriß.

Schumpeter, Josef: Wesen und Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie. Leipzig 1908. Abkürzung im Text: Wesen.

Derselbe: Das Grundprinzip der Verteilungslehre. Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik. Bd. 42, Tübingen 1916/17. Abkürzung im Text: Grundprinzip.

Derselbe: Das Rentenprinzip in der Verteilungslehre. Schmollers Jahrb. Jahrgg. 1907, 1. Heft. Abkürzung im Text: Rentenprinzip.

Derselbe: Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. 3. Auflg. Leipzig 1931.

Lebenslauf.

Am 15. Mai 1912 wurde ich als Sohn des im Weltkriege gefallenen Hauers Josef Ignasiak zu Wiescherhöfen in Westfalen geboren. Ich bin deutscher Staatsangehöriger und katholischer Konfession. Nachdem ich Ostern 1932 die Reifeprüfung am Realgymnasium zu Ahlen/Westf. abgelegt hatte, begann ich im Sommersemester 1932 das Studium der Rechts- und Staatswissenschaften an der Universität Münster, der ich seither ununterbrochen angehöre. Meine volkswirtschaftlichen Studien schloß ich mit dem Examen als Diplomvolkswirt vom 31. Oktober 1935 und mit dem mündlichen Doktorexamen vom 25. November 1936 ab.

Die Anregung zur Bearbeitung des vorliegenden Themas der Doktor-Dissertation verdanke ich Herrn Prof. Dr. W. Kromphardt, für dessen freundschaftliches und kameradschaftliches Entgegenkommen gelegentlich der Anfertigung dieser Arbeit ich stets dankbar sein werde.

Münster, am 1. März 1937.

Bruno Ignasiak.